HAYATIMIZ SİGORTALI
Sigortalı Yaşam, Bireysel Emeklilik Sistemi ve Otomatik Katılım Dergisi www.hayatimizsigortali.com.tr
SAYI: 87 MART 2018
Fiyatı: 20 TL KDV DAHİL

- Sigortacılar Türkiye'nin terası **Erzurum**'da buluştu
- **Emeklilik fonları** yatırımcının yeni gözdesi

Sigorta ve Reasürans Brokerları Derneği Başkanı Mehmet Genç

8 milyon mavi yakalının tamamlayıcı sağlığı olmalı

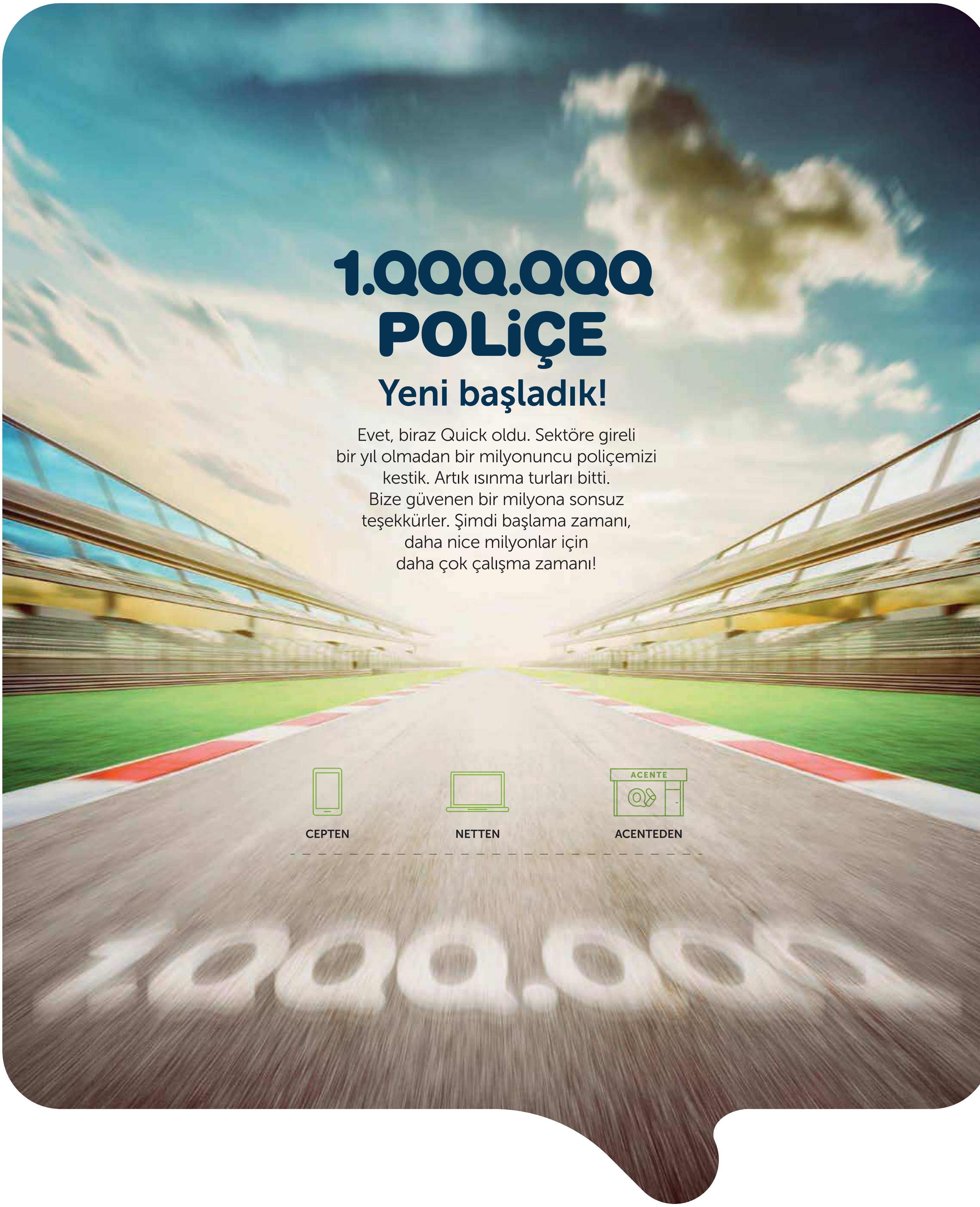


- Konut sigortası yaptıran gece rahat uyuyor
- **Soner Arıca: Yaşlılıkta açılacak kumbara: BES**
- Faizsiz sigortacılıkta ürün gamı genişliyor
- **Trafik havuzunda hangi şirket önde?**
- Vatandaş PTT'den sigorta ürünü alıyor mu?

ISSN 2146-1007
03

HAYATIMIZ SİGORTALI DİJİTALDE BİR TIK UZAĞINIZDA





1.000.000
POLİÇE
Yeni başladık!
Evet, biraz Quick oldu. Sektöre gireli
bir yıl olmadan bir milyonuncu poliçemizi
kestik. Artık ısınma turları bitti.
Bize güvenen bir milyona sonsuz
teşekkürler. Şimdi başlama zamanı,
daha nice milyonlar için
daha çok çalışma zamanı!
ACENTE
CEPTEN
NETTEN
ACENTEDEN

İÇİNDEKİLER

hayatımız Sigortalı

MART 2018 Sayı : 87

İmtiyaz Sahibi:
Sigorta Medya Yayıncılık A.Ş.
Genel Yayın Yönetmeni ve Sorumlu Yazışleri Müdürü :
Can KANTAR
Yazı İşleri Müdürü :
Filiz KANTAR
Görsel Yönetmen :
Güngör YILMAZ
Haber Müdürü :
Alp SÜER
Editör :
Nihal ORGAN
Mustafa YEŞİLYURT
Muhabir :
Edip Ozan ÜÇOK

Foto Muhabiri:
Cihan MUTLU

Yayın Kurulu :
Yalçın ORGAN
Fatih KAHYA
Mustafa NAZLIER
Umur AYBERK
Murat Geylani AKTAŞ
Ali İhsan BALTA
Rüveyda BAYRAM

Hukuk Danışmanı
Elmadağ Hukuk Ofisi

Yönetim yeri : Sigorta Medya Yayıncılık A.Ş.
Barbaros Mah. Mütevelli Çeşme Cad. Pınar Apt.
2/1 D: 12 Koşuyolu - Üsküdar/İstanbul
Tel : 0216 326 83 20
Faks : 0216 326 83 21
info@sigortamedia.com - www.sigortamedya.com.tr
Reklam rezervasyon :
Tel : 0216 326 83 20
Faks : 0216 326 83 21

Dağıtım :
100. Yıl Mahallesi Bağcılar İstanbul
Dünya web ofset
0212 440 24 24
İletişim :
Tel : 0216 326 83 20
Fax : 0216 326 83 21

D&R internet sitesinden dergimizi satın alabilirsiniz...
Dergimize, www.dr.com.tr/dergi/sektörel/bölüm başlığı altından ulaşılabilinir.
www.dr.com.tr/kategori/Dergi/Ekonomi-Haber/Sektorel/grupno=00521

Dijital yayın platformu:
TURKCELL / **Dergilik** uygulamasında
e-dergi yayın uygulamaları ile "**PC**" internet
tarayıcılarında, "**iPad**", "**iPhone**" ve "**Android**"
Mobil cihazlarda tüm okuyucuları ile buluşmaktadır.

Yayıncı : Sigorta Medya Yayıncılık A.Ş.
Basımcı : Şan Ofset Matbaacılık San. Tic. Ltd. Şti
Adres: Hamidiye Mah. Anadolu Cad. No: 50
Kağıthane-İstanbul Tel: 0212 289 24 24
Yayının Türü : Ticari / Yaygın Süreli / Aylık Ulusal
Dili : Türkçe











RS Servis başarısını çalışanları ve bayileriyle kutladı

20 RS Servis'in düzenlediği 10. Bayi Toplantısı'nda bir araya gelen bayi ve çalışanlar sigorta sektörünün sorunlarını ve sektörden beklentilerini konuştu. Toplantıya RS Servis'in 400 çalışanı, 100 bayisi ve sektörün önde gelenleri katıldı.



AXA'dan dev markalarla 'dijital' işbirliği

70 Dijitalleşme kapsamında yaptığı çalışmalara her gün yenisini ekleyen AXA Sigorta, Google ve Microsoft gibi dünya devleri ile işbirliği yaparak acentelere yazılım ve reklam çalışmaları konusunda destek veren yeni projelere start verdi.



SEKTÖR KULAĞI

- Piştiiiiiii !
- Uğur bey aldı kalemi eline!
- Bir şirket 3 ayrı teklif verirse 'şirkete-acenteye' güven kalır mı?
- Kendi sigorta şirketini sosyal medyadan şikayet etti! **80**



SOKAK RÖPORTAJLARI

Vatandaş PTT'nin ve GSM mağazalarının sigorta satması hakkında ne düşünüyor? **12**



Allianz Türkiye Teknolojiye yatırım yapıyor, 'Sigortalı'yı memnun ediyor **30**



OTO 54

Yeni Jeep Compass Türkiye'de!

'Acenteler trafikte kendi komisyonunu kendi belirleyebilir' **96**





Emeklilik yatırım fonları yatırımcının yeni gözdesi **38**



TEKNO 58

Samsung ile Sanal Gerçeklik deneyimini yaşayın

Konut sigortaları sayesinde aylık taksitlerle evinizi güvenceye alabilirsiniz **66**





İLBER ORTAYLI: Sigorta demek güven demek, devlet demektir **24**



Ada Yazılım Acente Broker paketi artık WEB'te **92**



FİNANS 56

Hazine, 1,9 milyar liralık kira sertifikası ihraç edecek



SONER ARICA

Yaşlandığımda BES'te bir şeyler birikmişse güzel olur **42**

Türk P&I, geliştirdiği ürünlerle yurtdışında da farkındalık yaratıyor **72**



DAVID KOHEN

On yıl önce, on yıl sonra Türk sigorta sektöründe alım satım işlemleri **106**



DR. ERHAN AYBERK

Hasar üzerine düşünceler **110**



NİLÜFER SEZGİN

Enflasyonu düşürmek gerek **64**



MUSTAFA NAZLIER

Nepotizm, Rigor Mortis, Entropi ve sigorta sektörü **108**



DEVRİM ERSÖZ

Neden bazıları hep geç kalır? **86**



FATİH KAHYA

1. Dünya Savaşı arifesinde Osmanlı sigorta piyasası **111**





CAN KANTAR
Genel Yayın Yönetmeni
can@sigortamedia.com

Hareketli bir ay, dopdolu bir sayı!



Geçtiğimiz ay sigorta sektörü için oldukça hareketli geçti. Başbakan Yardımcısı Mehmet Şimşek trafik sigortaları ile ilgili yeni bir düzenleme yaptıklarını söyledi. Sektör yöneticileri bir hareketlendi. Herkesin kafasında 'Temmuz ayında yüzde 5'lik bir iyileştirme daha olur mu acaba? diye soru işaretleri belirdi. Şirketlerin Uluslararası Aktüeryal Danışmanlık şirketine yaptırdığı araştırmanın sonucunda, piyasada uygulanan trafik sigortası fiyatlarının olması gereken rakamların yüzde 20 altında olduğu ortaya çıkmış. Rapor Hazine yetkililerine de sunulmuş. Olumlu geri dönüş alınmış. Sektör, Başbakan Yardımcısı Mehmet Şimşek'in son açıklamasını bu doğrultuda değerlendirmiş olmalı.

YAŞANANLARI KİMSE TASVİP ETMİYOR!

Geçen aya damgasını vuran bir başka gelişme ise Hazine'deki Sigorta Hakem Sınavı ile ilgili yaşananlar, daha doğrusu kaosu demek daha iyi olur. Buradan konu ile ilgili çok yorum yapmayacağım. Özeti şöyle; Sigorta aracıları, bir kısım eksper, işsiz avukatlar, tamirhaneler, bilirkişiler ve sigorta hakemlerinin bazıları bir araya gelmiş, sigorta şirketlerini soyuyor. İddialara göre Sigorta Tahkim Komisyonu'nda da bir kaos söz konusu. İşin içinde rant büyük olunca Sigorta Hakemliği de cazip bir iş haline gelmiş. Ve hal böyle iken bu iş için her yol mübah görülmüş. Çünkü Tahkim'e yağan bir dosya trafiği var. Her hakeme aylık 80-100 dosya düşüyor. Dosya başı 350 TL ile çarpılınca 30 bin TL gibi aylık bir gelirden bahsediliyor. Kimsenin parasında pulunda gözümüz yok. Ayrıca Personel Daire Başkanlığı'nın yazısına rağmen Hazine çalışanlarının dosya bakmasına Hazine Müsteşarlığı izin veriyorsa sıkıntı yok tabii ki. Ama iş cazip. Hazine'de de SDK ve SGM'nin bu yüzden anlaşmazlıklar yaşadığı iddiası aylardır konuşuluyor zaten. Hakem olmuş bütün Hazine personeli işi bırakmış, dosya bakma telaşına düşmüş. Bunları engellemek isteyen bürokratlara da Hazine içerisinde ve dışarıda medya destekli ayar vermeye çalışılınca biz de olaya müdahale etmek zorunda kaldık. Ben de diğer tarafın iddialarını gündeme getirdim. Üstüne ilavelerim de oldu tabii. Bugüne kadar bizlerde neler duyuyorduk neler. Ama Hazine Müsteşarlığı ülkemiz için çok önemli bir kurum. İtibarı zedelenmesin diye yazmıyorduk. Ama iş medyaya yansıyınca biz de diğer iddiaları gündeme getirdik. İşin kontrasını görenler beklenmedik salvo karşılığında şaşkına döndüklerini söyleyebilirim.

Bunu yaparken amacım pırıl pırıl çalışanları olduğuna inandığım Hazine'ye daha fazla zarar verilmesinin önüne geçmekti. Bir soruşturma başlatılmış. Sonucuna hepimiz saygı göstereceğiz. Hazine'nin açıklamasını da yayınladık. Daha farklı iddialar da attık ortaya. Ben kimsenin ekmeği ile oynamak istemem. Bir kısım Hazine çalışanı bana mutlaka kızmıştır. O kurumun saygınlığı için ne gerekiyorsa yapılmalı deyip konuyu kapatıyorum.

KORU SİGORTA'NIN DA TAKİPÇİSİYİM!

Hazine'deki konunun da takipçisi olacağım tabii ki. Fakat diğer taraftan Koru Sigorta konusunu da yakından izliyorum. Yöneticileri beni saçma sapan bir konudan dolayı Savcılığa şikayet etmişler. Haberlerimizin içeriklerini şikayet edemiyorlar. Tarama yaparken bir avukatın TC kimlik belgesinin göründüğünü söyleyip şikayet etmişler. Sehven olmuş zaten, fark edildiğinde siteden kaldırılmıştı. Neyse asıl benim Koru Sigorta'yı şikayet etmem gerekiyor Savcılığa. Yöneticileri çıkıp günlük gazetelere para ile haber yaptırıyorlar ve tüketiciyi aldatıyorlar. "Koru Sigorta çok güçlü sermayesi ile....." diye.. Küçük bir örnek verip konuyu kapatayım. Örneğin Generali Sigorta, 210 milyon TL prim üretmiş 275 milyon TL sermayesi var. Onun iki sıra altında yer alan SBN Sigorta, 197 milyon TL üretmiş, 125 milyon sermayesi var. Tam bu iki şirketin arasında Koru Sigorta var. 2017 yılında 201 milyon TL prim üretmiş. Sermayesi 60 bin TL. Daha fazla bu konuda yorum yapmayayım. Ama şöyle bir gelişme olmuş. Koru Sigorta Genel Kurulu geçtiğimiz ay içerisinde toplanmış sermayeyi 10 milyon TL'ye çıkarma kararı vermiş. 10 Milyon TL?. Nasıl yani dediğinizi duyar gibiyim. Heyecan yapmayın hemen derginin baskıya girmeden önceki son durum buydu. Henüz karar alınmış ama para yok ortada. Cepten koyulacak. Ama ya Mahkeme, A.Ş.'ye dönüşüm konusunda yürütmeyi durdurursa paralar ne olacak? Hukukçular bunu araştırıyor iddiaları var. Bu konunun da takipçisiyim.



Hayatımız Sigortalı bu ay da dopdolu. Çok özel röportajlarımız var. Kapak röportajımızı Sigorta Brokerleri Derneği Başkanı Mehmet Genç ile yaptık. Genç, bize çok önemli açıklamalarda bulundu. Önümüzdeki ay görevini devrediyor. Görevde kaldığı sürede neler yaptığını konuştuk. O da keyifli bir sohbet oldu. Türkiye Motorlu Taşıt Bürosu Genel Müdürü Hilmi Karamercan ile bir söyleşi gerçekleştirdik. Hilmi Bey sektördeki deneyimi ile havuz sistemi ile ilgili önemli açıklamalarda bulundu.

ERZURUM TAM BİR ZİRVEYDİ

Acenteler geçtiğimiz ay Türkiye'nin 'teras'ı tabir edilen Erzurum'da bir araya geldi. Güzel bir panel gerçekleşti, Quick Sigorta CEO'su Levent Uluçeçen ve HDI Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Tevfik Somer, acentelerden gelen soruları içtenlikle cevapladı. Quick Sigorta CEO'su Levent Uluçeçen, yaptığı konuşmada acentelere, "Bütün hesaplarımı şeffaf olarak size açayım. Trafikteki rakamları birlikte inceleyelim. Sonrasında istediğiniz komisyonu size vereyim" dedi. Sonrasında ise, "Genel gideri en düşük şirketiz. Ama rakamları görünce üste para verirsiniz" diye espri yaptı. İlginç bir toplantıydı. Bu arada bir de ödül aldım. DASAD Başkanı Engin Akın ve tüm yönetim kurulu üyelerine teşekkür ederim. Toplantı ile ilgili notlarımı mutlaka okumalısınız.

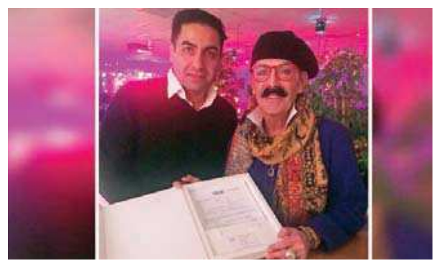

Doğa sigorta
güven doğasında var
İYİ GÜNÜNDE EKTİĞİN BİR FİDAN,
KÖTÜ GÜNÜNDE ALTINA SIĞINDIĞIN
AĞAÇ OLUR.

'Yetkili acente dışında sigorta alınmaz'



Son dönemde artan dolandırıcılık olaylarına ilişkin açıklama yapan Quick Sigorta CEO'su Levent Uluçeçen, vatandaşları lisanslı ve yetkili acenteler ile ruhsatlı sigorta brokerleri dışında sigorta ürünlerini almamaları konusunda uyardı. Uluçeçen, "Bir takım simsarlar özellikle gerçek ve mevzuat dışı düşük fiyatlar vererek vatandaşları dolandırıyorlar. Sigorta aldığınız yerin yetkili bir acente ve sigorta aracısı olduğundan emin olun. Düşük fiyatlarla sizi aldatmalarına izin vermeyin. Başka tür araç ve plaka bilgileri üzerinden sigorta satan bu kişiler sizleri büyük bir riske atıyor" dedi.

Cemil İpekçi vücudunu iki yıllığına sigortalattı



Vücudunu sigortalatan ünlüler kervanına Türkiye'den ünlü modacı Cemil İpekçi de katıldı. İpekçi, Almanya merkezli bir sigorta şirketine tüm vücudunu iki yıllığına sigortalattı. Yurtdışında genellikle vücudu ile para kazanan mankenlerin ilgi gösterdiği vücut sigortalatma modasına ünlü modacı Cemil İpekçi de uydu. Hollanda'nın Rotterdam şehrinde yaşayan Cemil İpekçi'nin tüm vücudu Almanya merkezli bir sigorta şirketi tarafından sigortalandı. Sigortalanma iki yıllığına yapılırken, ünlü modacının ödediği ücret ise açıklanmadı. Ünlü modacının vücudunu sigortalayan sigorta şirketinin yetkilisi Savaş Çelik, özellikle İngiltere ve Hollanda'da yaşayan çok sayıda ünlü ismin vücudunu sigortaladıklarını söyledi. Çelik, "Önümüzdeki mart ayında ünlü bir Türk'ün daha vücudunu sigortalayacağız. Genellikle Avrupa ülkelerinden, özellikle de Hollanda'dan talep alıyorduk. Son dönemlerde de Türkiye'deki ünlülerden de ilgi var" diye konuştu.

Sigorta Cini'nden günde 1.5 TL'ye tamamlayıcı sağlık



Klasikleşmiş sigortacılık anlayışının dışında bir perakende zinciri olarak 13 ilde 31 mağazasıyla hizmet veren Sigorta Cini, 2018 yeni bir kampanya düzenliyor. Günde sadece 1.5 TL'ye SGK'lılara özel anlaşmalı hastanelerde Tamamlayıcı Sağlık Sigortası sunan Sigorta Cini, ayrıca bu sigortayı yaptıranlara da diş muayenesi ile diş temizliği imkanı da sunuyor. 'Tamamlayıcı Sağlık Sigortası' kampanyası ile poliçenin alındığı sigorta şirketinin anlaşmalı olduğu özel hastanelerde fark ücreti ödemeden tedavi olma imkânı var. Yine Tamamlayıcı Sağlık Sigortası'nın sunduğu avantajlar arasında on defa ücretsiz ayakta tedavi, limitsiz yatarak tedavi, doğum teminatı ve yenileme garantisinin yanı sıra hafta sonu tedaviyi de içeriyor.

THY, Güneş Sigorta'nın güvencesi altında

GÜNEŞ SİGORTA

Güneş Sigorta Türk Hava Yolları'nın uçaklarını, yolcularını ve çalışanlarını sigortaladı. Güneş Sigorta; uçak gövde ve harp sigortası, yedek parça sigortası, yolcu kargo, bagaj sorumluluk sigortası, üçüncü şahıs sorumluluk, işveren sorumluluk ve havacılık dışı sorumluluk sigortası ile Türk Hava Yolları'nın risklerini 1 yıl süreyle güvence altına alacak. Anlaşma kapsamında ulusal bayrak taşıyıcının 27'si eğitim uçağı olmak üzere toplamda 331 uçağını teminat altına alan Güneş Sigorta, sorumluluk sigortaları ile yolcu ve üçüncü şahısları da güvence altına alıyor. Türk Hava Yolları A.O. ve Teknik A.Ş. de çalışan toplam 31.000'e yakın personel Güneş Sigorta güvencesine girdi.



Rigorent yolcu360.com'da

Türkiye'nin asistans firması Tur Assist'in araç kiralama markası Rigorent, gerçekleştirdiği iş birlikleri sayesinde otomobil kiralayacak müşterileri ile arasındaki mesafeyi azaltmaya devam ediyor. Bu kapsamda karşılaştırmalı online araç kiralama hizmeti veren yolcu360.com ile iş birliğine giden Rigorent, artık yolcu360.com üzerinden de araç kiralama hizmeti verecek. Tur Assist Genel Müdürü Cemal Fenercioğlu, yolcu360.com platformu sayesinde araç kiralama hizmetlerini daha geniş bir kitleye ulaştırmayı hedeflediklerini belirtti.



AVON ve AXA Sigorta kadınlar için işbirliği yaptı

AVON ile sigorta sektörünün önde gelen firması AXA Sigorta, önemli bir işbirliğine imza attı. Kadınların ekonomideki gücünü artırmak amacıyla tüm dünyada farklı projeler gerçekleştiren AXA Sigorta ve kadınların kadınlar için çalıştığı AVON temsilcilerine özel olarak hazırlanan yeni ürünü "AVON Hesaplı Tamamlayıcı Sağlık Sigortası" ile Türkiye genelindeki SGK ve AXA Sigorta ile anlaşmalı özel hastanelerde hiçbir ücret ödemeden yatarak tedavi imkanı sunuyor. İlk yılında 10 bin temsilcisine ulaşması hedeflenen ürün ile temsilciler, yatarak tedavi, yoğun bakım, kemoterapi, radyoterapi, diyaliz, koroner anjiyografi, küçük müdahale, giderlerinin tamamını limitsiz olarak karşılayan bu yeni üründen faydalanabiliyor. Ürünü, avon.com.tr web sitesinden veya AXA Sigorta acentelerinden alabilirsiniz.



Unico Sigorta ve Aytemiz'den iş birliği

Unico Sigorta, 'yeni nesil kasko' olarak piyasaya sürdüğü UniKasko'ya yatırım yapmaya devam ediyor. Şirket, UniKasko müşterilerine özel olarak oluşturulan sadakat programı kapsamında anlaşmalı Aytemiz istasyonlarından yakıt alımlarında müşterilerine anında avantaj sağlıyor. Unico Sigorta CEO'su Cenk Tabakoğlu iş birliğine ilişkin yaptığı açıklamada: "Aytemiz ile yaptığımız iş birliği çerçevesinde UniKasko müşterilerimize anlaşmalı Aytemiz istasyonlarından yakıt alımlarında avantaj sağlıyoruz. UniKasko sürekli yatırım yaptığımız lokomotif ürünlerimizden biri. Bu sebeple UniKasko sahiplerine her zaman yanında olmaya ve yapacağımız farklı iş birlikler ile avantajlar sağlamaya devam edeceğiz" dedi.

BNP PARIBAS CARDIF

BNP Paribas, OKS'de işverenlerin yükünü azaltacak

BNP Paribas Cardif Emeklilik, Otomatik Katılım Sistemi (OKS)'ye dahil olacak şirketlerin emeklilik şirketlerinden teklif alma süreçlerini kolaylaştırmak üzere 'Otomatik Teklif' sistemini hizmete sundu. Sistem işverenler için otomatik katılım sürecini hızlandırıyor. BNP Paribas Cardif Emeklilik'in internet şubesi üzerinden sunulan online teklif ile insan kaynakları departmanlarının da otomatik katılım sürecindeki yükü önemli ölçüde hafifletiliyor. Müşterilerinin ve pazarın ihtiyaçlarını en iyi anlayan ve yenilikçi çözümler sunan BNP Paribas Cardif, hayata geçirdiği dijital çözümler ile müşterilerle temas noktalarını geliştirmeye devam ediyor.



Tur Assist, Mobileye Kaza Önleyici Sistem Projesini Başlattı!

Türkiye'nin lider asistans firması Tur Assist, sosyal ve kurumsal sorumluluk kapsamında yapay görme teknoloji bazlı çarpışma/kaza önleyici sistemleri oto çekici ve araç kurtarma filosuna katarak sektörde yine farklı bir uygulamayı hayata geçirmeyi hedefliyor.

Tur Assist tarafından, 30 Ocak Salı günü Tuzla/Autodrom'da düzenlenen bir demo sürüş etkinliği ile kullanılan Mobileye 630 ürünü, var olan her marka ve model araca uygulanabilir, oldukça güvenli bir sistem olarak karşımıza çıkıyor.

Mobileye ürünleri, 25 milyondan fazla üst sınıf araçta halen ek güvenlik fonksiyonu olarak bulunuyor. Biyonik göz mantığıyla çalışan akıllı bir görsel kamera sayesinde, yol üzerindeki araç, bisiklet, yaya gibi hareketli nesneleri ve potansiyel tehlikeleri algılayarak sürücüyü olası kaza ve çarpışmalardan saniyeler öncesinde uyarıyor. Erken uyarı sistemleri sayesinde, gerçekleşmesi muhtemel trafik kazalarının önüne geçilebiliyor. Sürüş güvenliğini artırıp içinde insan faktörü bulunan kazaları önlemeye yardımcı olan Mobileye, doğru yönlendirmelerle ortalama yüzde 14 ile 15 arasında ekstra yakıt tasarrufu da sağlıyor.

Günümüzde meydana gelen trafik kazalarının yaklaşık yüzde 80'inin, kazadan 3 saniye öncesindeki sürücü dikkatsizliğinden kaynaklandığına dikkat çeken Tur Assist ve Mobileye yetkilileri projeyle ilgili olarak, yolların ve çekim araçlarının güvenliğinin sağlanması adına olumlu bir gelişme olacağını, ayrıca sürücülerin güvenli sürüş konusunda bilinçlendirilmesine de katkı sağlayacağını belirtti.

Eski meslekler Anadolu Sigorta ile canlanıyor



Anadolu Sigorta'nın 2010 yılında hayata geçirdiği 'Bir Usta Bin Usta' Projesi, kaybolmaya yüz tutan meslekleri canlandırmaya, geleceğin yetenekli ustalarını yetiştirmeye devam ediyor. Bugüne kadar yaklaşık 750 kişiye eğitim verilen proje kapsamında 2018'de Artvin'de 'Tulum Yapımı', İstanbul'da 'Cilt Yapımı', İzmir'de 'Nazar Boncuğu Yapımı', Kastamonu'da 'Çarşaf Dokuma' ve Kütahya'da 'Kütahya Çiniciliği' kursları düzenlenecek. Ayrıntılar www.anadolusigorta.com.tr de.

Turkcell, sigorta sektörüne giriyor

Turkcell, sigorta sektöründe de faaliyet gösterecek. Şirket, sigorta acenteliği faaliyeti yapmak üzere bir şirket kuracağını açıkladı. Turkcell de sigorta sektörüne giriyor. Turkcell Finansman A.Ş tarafından KAP'a yapılan açıklamada sigorta acenteliği faaliyetleri ile iştigal edecek bir şirket kurulması kararının verildiği belirtildi. Açıklamada şu bilgiler yer aldı: "Şirketimiz Yönetim Kurulu, sermayesinin tamamına sahip olduğumuz Turkcell Finansman A.Ş. tarafından sigorta acenteliği faaliyetleri ile iştigal edecek 300.000 TL sermayeli bir şirket kurulmasına karar vermiştir."

RÜVEYDA BAYRAM





Meysa Kalkavan / 20 / Öğrenci

İşin uzmanı kanallardan sigorta almak tercihim

Ptt ya da GSM mağazalarından sigorta almam. Çünkü bu şekilde bir durumun söz konusu olduğunu ilk kez duyuyorum. Özellikle televizyon ve internet portalların da pek çok sigorta şirketinin reklamı dönerken ve köklü birçok sigorta şirketi varken bu konuda işin uzmanı olmayan kanallardan alışveriş yapmayı mantıklı bulmuyorum.



Ümit Bekyürek /26/ Koordinatör

Aklımın ucundan geçirmem

Şu an herhangi bir işe sahip olmadığım için sigorta edinmeyi zaten düşünmüyorum. Ancak düşünecek dahi olsam bu işlemi GSM ya da PTT üzerinden gerçekleştirmeyi aklımın ucundan bile geçirmem. İcra ettikleri işleri geliştirmek yerine farklı kanallar denemelerini anlamsız buluyorum. Ben GSM işlerimi ya da PTT'deki işlerimi ne kadar hızlı veya sorunsuz halledebiliyorum ki birde sigortamı oradan edineyim.



Mehmet Erkan Taner /26 / Sosyal Medya Danışmanı

GSM şirketi ya da PTT'den sigorta neden almayım ki?

Açıkçası sigorta hakkında çok bilgili değilim. Bu yüzden konu hakkında bilgisi olan biriyle çalışmayı tercih ederim. Bu yüzden sigortamı herhangi bir kurum ya da firmaya göre değil, uzun yıllar boyunca işin uzmanlığı yapan kişinin bana bulacağı en kapsamlı ve en uygun fiyata göre seçerim. Kısaca aktarmak gerekirse GSM şirketi veya PTT bu imkanları sağlarlarsa onlardan da sigorta edinebilirim.



Mehmet Yıldız / 39/ Yönetici

Herkes kendi alanına yoğunlaşmalı

Ben uzun yıllardır yöneticilik yapıyorum. Sigorta konusu geçmişten bu güne çok ivme kaydetmiş olsa da firmaların hala gitmesi gereken çok uzun bir yolu olduğunu düşünüyorum. Gerek çalışanlarım için gerekse kendim için bir sigorta edineceksem eğer bu şansımı uzun yıllardır yapan ve kamuoyuna güven arz etmiş firmalardan yana kullanırım. Açıkçası PTT ve GSM mağazalarının da bu işe girişmelerini pek mantıklı bulmuyorum. Herkes kendi işine yoğunlaşmalı ve o alanda en iyisini yapmalı diye düşünüyorum.



Deniz Ademoğlu/ 25/ Sosyal Medya Uzmanı

PTT ya da GSM firmalarından sigorta almayı düşünmem

İş hayatına yeni başlayan bir birey olarak, özel sigorta edinmeyi henüz düşünmüyorum. Zaten ülkemizin maaş standartları sebebiyle sigorta yaptıran ülkeler sıralamasında sonlarda yer alıyoruz. Maalesef Türkiye'de sigorta için bir bütçe ayırmak zor. Ancak ileride sigorta yaptırmayı düşünsem dahi, yıllardır bu işi yapan köklü firmaları tercih ederim. Bu yüzden PTT'den ya da GSM mağazalarından sigorta almayı tercih etmem.

Kasko alana bedava check-up

Kolan Hospital Group işbirliğiyle kasko poliçesi yaptıran sigortalılara Kontrol Paketi hediye eden Doğa Sigorta, kasko yaptıranların eş ve çocuklarına da avantajlı fiyatlar sunuyor.

Hayat dışı sektörde 2017 yılının en hızlı büyüyen şirketlerinden Doğa Sigorta, sunduğu farklı ürünlerle sigortalıların yaşamlarını güvence altına alıyor. Şirket şimdi de Kolan Hospital Group iş birliğiyle, kasko poliçesi yaptıran sigortalılara 'Kontrol Paketi' hediye ediyor.

5 farklı paket

İstanbul, Balıkesir, Bilecik, Bursa, Çanakkale, Edirne, Kırklareli, Kocaeli, Sakarya, Tekirdağ, Yalova illerinde ikamet eden otomobil sahibi gerçek kişi sigortalılar, kasko dahilinde farklı kategorilerde sunulan Kontrol Paketleri'nden birini tercih edebiliyor. Üroloji, Genel Cerrahi, Kardiyoloji, Fizik Tedavi ve Göz Paketi olmak üzere 5 farklı kategoride sunulan Kontrol Paketleri'nden, kasko sahibi olanlar faydalanabiliyor. Poliçe sahibinin eş ve çocukları için ise avantajlı fiyatlar sunuluyor.



KASKO, SİGORTALIYA ÇOK SAYIDA TEMİNAT SUNUYOR

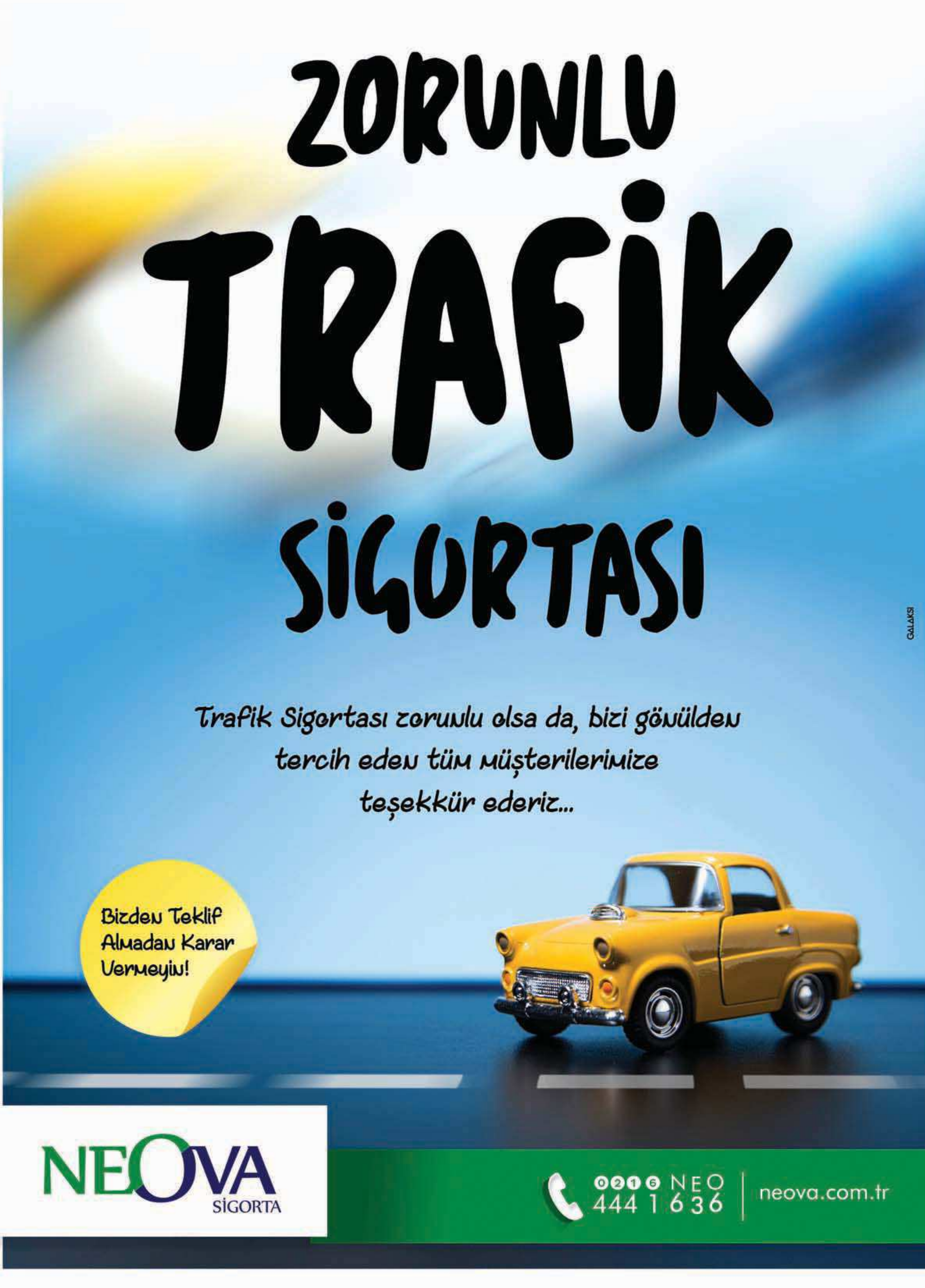
- ÇARPMA, ÇARPIŞMA
- DEVRİLME, DÜŞME, YUVARLANMA
- YANMA
- HIRSIZLIK
- ASIL ANAHTARIN ÇALINMASI SONUCU HIRSIZLIK
- ANAHTAR KAYBI
- KÖTÜ NİYETLİ HAREKETLER
- TERÖR
- DEPREM
- SEL SEYLAP
- ARACIN YETKİSİZ KİŞİLERCE ÇEKİMİ
- SİGARA VE BENZ. MADDE ZARARLARI
- KEMİRGEN TEMİNATI
- HASARSIZLIK KORUMA
- İHTİYARİ MALİ SORUMLULUK
- KOLTUK FERDİ KAZA
- ACİL SAĞLIK AMBULANS HİZMETİ
- HUKUKSAL KORUMA
- MİNİ ONARIM HİZMETİ
- YOL YARDIM HİZMETİ
- İKAME ARAÇ HİZMETİ



Nihat Kırmızı

Sadece sigortalıları değil ailelerini de düşünüyoruz

Kolan Hospital Group işbirliğiyle ilgili olarak açıklama yapan Doğa Sigorta CEO'su Nihat Kırmızı şunları söyledi: "Yer aldığımız branşlarda sunduğumuz farklı ürünlerimizle sigortalılarımızın güvenini kazanan bir şirket olarak, farklı kurumlarla yaptığımız iş birlikleriyle onların hayatlarına fayda sağlıyoruz. Kolan Hospital Group iş birliğiyle Doğa Sigorta A.Ş'den kasko poliçesi yaptıran sigortalılarımıza sunduğumuz Kontrol Paketi hediyesini de bu kapsamda değerlendiriyoruz. Sadece sigortalılarımızı değil onların aileleri ve sevdiklerini de kapsayan iş birliklerimiz sayesinde, hayatlarına yararlı bir nitelik kazandırmanın verdiği mutluluğu yaşıyoruz. Bu yöndeki iş birliklerimiz aracılığıyla, sigortalılarımızın hayatlarına fayda sağlamayı sürdüreceğiz."


ZORUNLU
TRAFİK
SİGORTASI
Trafik Sigortası zorunlu olsa da, bizi gönülden
tercih eden tüm müşterilerimize
teşekkür ederiz...
Bizden Teklif
Almadan Karar
Vermeyin!
GALAKSI
NEOVA
SİGORTA
0216 NEO
444 1 636
neova.com.tr



Antika tutkunlarına sigorta güvencesi

Paha biçilemez ve kaybedildiğinde yerine koyması mümkün olmayan antikalar ve sanatsal değer taşıyan tüm eşyalarınızı 'sanat sigortası' yaptırarak güvence altına almak mümkün.

RÜVEYDA BAYRAM
ruveyda@sigortamedia.com

Gündelik hayatımız da karşılaşacağımız olası risklere karşı sağlımızı, evimizi, arabamızı, hayatımızı sigortalatıyoruz. Bunların yanı sıra hayatımızda çok değer verdiğimiz başka şeyler de var. Pek çok antika koleksiyon tutkunu ya da sanat eserlerine gönülden bağlı kişilerin evinde tablo, antika eşya, kitap, porselen, şarap, heykel, mektup gibi çok değerli eserler var. Bunların çoğu paha biçilemez. Kaybedildiğinde yerine konması çok zor, belki de mümkün değil. İşte, sanat seven ve antika tutkunu bireyler sanat sigortası yaptırarak bu eserleri güvence altına alabiliyor. Ülkemizde antika ya da sanat eserlerinin, konut ya da nakliyat poliçeleri arasında sigortalanması, risklerin ve teminat koşullarının farklı olması sebebi ile mümkün olmuyor. Bu nedenle söz konusu değerli eşyaların kendilerine özgü özellikleri esas alınarak sigortalanması ve olası bir hasar durumunda uzman kişilerin değerlendirmesi gerekiyor. Sanat Sigortası, bir 'All Risk' poliçe teminatı olarak değerlendiriliyor.



SANAT SİGORTASIYLA HANGİ ESERLER TEMİNAT ALTINDA?

- Resim
- Heykel
- Seramik
- Mozaik
- Cam eserler
- Çağdaş sanat eserleri
- Antikalar
- Mücevherler
- Saatler ve kürkler
- Pul ve para koleksiyonları
- Kitap koleksiyonları

Galeri ve müzayedeler de yararlanıyor

Sanat sigortası yaptıran bireyler sahip oldukları poliçe ile değerli eşyalarını ve belli bir tarihi ya da sanatsal değer taşımak kaydıyla koleksiyonu yapılabilen ya da sergilenebilen eşyaları teminat altına alabiliyor. Teminat altına alınan eserlerinin teminatıyla ilgili bir üst sınır bulunmuyor. Ancak, eserlerin bir koleksiyon oluşturması sigorta şirketleri tarafından gözetiliyor. Sanat sigortasından, koleksiyon sahibi bireyler ve sergilerin yanı sıra galeri ve müzayede gibi ticari faaliyette bulunan kuruluşlar da yararlanabiliyor.

Çalınan eserler yıllar sonra bulunabiliyor

Antika eser koleksiyonu yapanların en büyük korkusu da sahip olduğu eserlerin çalınması. Dünya üzerinde sigorta şirketleri ve broker şirketler çalınan eserlerin bulunması için çaba sarf ediyor. Bu konudaki Art Loss Registers, dünya çapında bir araştırma yapıyor ve çalınan eserlerin uzun yıllar sonra dahi bulunması mümkün olabiliyor.



HANDE AKTANSOY

Nart Sigorta Sanat Sigorta Yetkilisi

Sıvı dökülmesine bile teminat veriliyor

Nart Sigorta Bünyesinde Sanat Sigorta Yetkilisi olan Hande Aktansoy, Sanat Sigortası'nın bir All Risk poliçe teminatı olup yangın, deprem, duman, sel, su hasarları, terör, vb. ana teminatların dışında, standart teminatlar da bulunmayan sanat eserlerine özel kazaen kırılma, çizilme, yırtılma, sıvı dökülmesi ve nakliyeye bağlı riskleri teminat altına aldığını ve bu kapsamda eserin restorasyon masraflarının ödendiğini söylüyor. Aktansoy "1987'de başlayan ve Amerika, İngiltere, Almanya, Japonya'yı dolaşan Kanun-i Sultan Süleyman Çağı Sergisini Nart Sigorta olarak sigortaladık" diyor.

Trafik havuzunda primde Anadolu Sigorta, poliçede Sompo Japan lider

Zorunlu trafik sigortasında havuz sisteminde, 2017 yılı sonuna kadar en çok primi 220.3 milyon TL ile Anadolu Sigorta üretti. Poliçe adedinde ise 158 bin 949 poliçe ile ilk sırada Sompo Japan Sigorta yer aldı.

sigortamedia
ÖZEL HABER

Zorunlu trafik sigortasında geçen yıl başlayan 'tavan fiyat uygulaması ve riskli sürücüler için getirilen 'havuz sistemi' sektörde en çok tartışılan konuların başında geliyor. Bu yıl da devam eden uygulamaların, tüketiciler açısından yararlı olduğu konusunda herkes hemfikir. Ancak, söz konusu uygulamaların hayat dışı sektörü büyüme ve kârlılık açısından olumsuz etkilediği kaydediliyor. Biz de SigortaMedya olarak trafik sigortasında havuz sisteminde 2017'de sigorta şirketlerinin prim üretimlerini ve poliçe adetlerini nasıl etkilediğini mercek altına aldık. Havuz sisteminde, 2017 yılı sonuna kadar en çok primi Anadolu Sigorta üretirken, poliçe adedinde ilk sırada Sompo Japan Sigorta yer aldı.

1.3 milyar TL prim üretildi

12 Nisan-31 Aralık 2017 tarihleri arasında trafik sigortası için havuzda toplam 1 milyar 333.2 milyon TL prim üretildi. İlgili dönemde söz konusu branşta havuzda en fazla primi 220.3 milyon TL ile Anadolu Sigorta üretti. Anadolu Sigorta'nın ardından 188.3 milyon TL prim üretimiyle Sompo Japan yer aldı. Söz konusu şirketi, 159.5 milyon TL prim üreten Allianz Sigorta izledi.

12 Nisan-31 Aralık 2017 tarihleri arasında trafik sigortasında havuzdaki toplam poliçe adedi ise 1 milyon 104 bin 972. Şirket sıralamasında poliçe adedinde, 158 bin 949 poliçe ile ilk sırada Sompo Japan yer aldı. Söz konusu şirketi, 151 bin 460 poliçe ile Anadolu Sigorta ve 138 bin 273 poliçe adedi ile Allianz Sigorta izledi. İlk 10 sıradaki şirket prim üretimi ve poliçe adedi sıralaması aslında birbirinin hemen hemen aynı. Tek farklılık, en çok primi Anadolu Sigorta üretirken, poliçe adedinde ilk sırada Sompo Japan Sigorta yer alıyor.

En az üretim Generali'de

İlgili dönemde trafik sigortasında en az prim üreten şirket ise 634 bin 102 TL ile Generali oldu. Söz konusu şirketi 801 bin 612 TL prim üretimiyle Gulf Sigorta izledi. Keza, poliçe adedinde de en az üreten şirketler aynı prim üretiminde olduğu gibi 532 poliçe ile Generali ve 625 poliçe ile Gulf Sigorta oldu.

Havuz'da en fazla prim üreten 10 şirket*

Sıra	Şirket	Prim üretimi (TL)
1	Anadolu Sigorta	220,350,129
2	Sompo Japan Sigorta	188,304,374
3	Allianz Sigorta	159,557,803
4	Halk Sigorta	107,222,026
5	Mapfre Sigorta	72,356,651
6	Aksigorta	67,258,516
7	Doğa Sigorta	60,445,650
8	Quick Sigorta	59,598,225
9	Neova Sigorta	55,428,964
10	Güneş Sigorta	52,169,882

Havuzda en çok poliçe adedine sahip 10 şirket*

Sıra	Şirket	Poliçe Adedi
1	Sompo Japan Sigorta	158,949
2	Anadolu Sigorta	151,460
3	Allianz Sigorta	138,273
4	Halk Sigorta	107,803
5	Mapfre Sigorta	63,591
6	Aksigorta	55,250
7	Doğa Sigorta	50,485
8	Quick Sigorta	48,338
9	Neova Sigorta	46,061
10	Güneş Sigorta	44,223

*12 Nisan-31 Aralık 2017

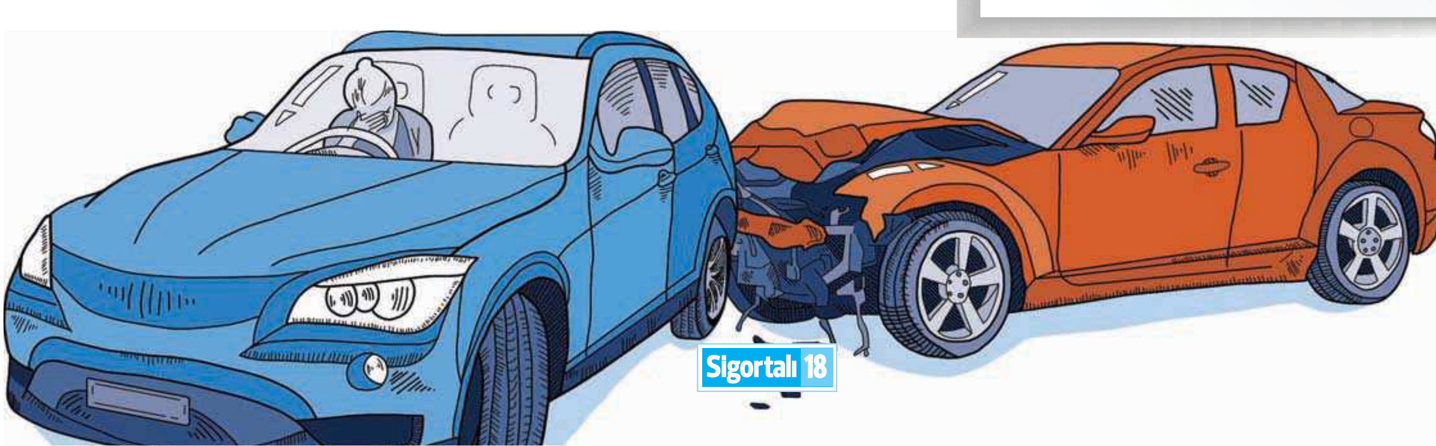
Havuz'da en az prim üreten 5 şirket*

Sıra	Şirket	Prim üretimi (TL)
1	Generali	634,102
2	Gullf Sigorta	801,612
3	Zurich Sigorta	1,305,836
4	Liberty Sigorta	1,639,379
5	Orient Sigorta	2,669,481

Havuzda en az poliçe adedine sahip 5 şirket*

Sıra	Şirket	Poliçe Adedi
1	Generali	532
2	Gulf Sigorta	625
3	Zurich Sigorta	1,012
4	Liberty Sigorta	1,648
5	Orient Sigorta	2,367

*12 Nisan-31 Aralık 2017




gig Turkey
GULF INSURANCE GROUP
RİSK
GULF SİGORTA
"Sektörün en beğenilen sigorta şirketi olma vizyonuyla başladığımız yolculukta güvenle ilerliyoruz."



RS Servis başarısını çalışanları ve bayileriyle kutladı

RS Servis'in düzenlediği 10. Bayi Toplantısı'nda bir araya gelen bayi ve çalışanlar sigorta sektörünün sorunlarını ve sektörden beklentilerini konuştu. Toplantıya RS Servis'in 400 çalışanı, 100 bayisi ve sektörün önde gelenleri katıldı.

Türkiye'de geçtiğimiz yıl yaşanan dolu felaketi sadece sigorta sektörü için değil hasar ve yenileme hizmeti veren onarım şirketleri için de önemli bir sınav oldu. Bu felakette iyi bir performans gösteren şirketlerin başında da Türkiye'nin dört bir yanında birçok servis noktasıyla hasar ve yenileme hizmetleri veren RS Servis oldu. RS servis bu başarısını düzenlediği 10'uncu Bayi Toplantısı ile çalışanları ve bayileriyle kutladı. Sigorta sektöründeki sorunlar ve beklentiler RS Servis tarafından düzenlenen bayi toplantısında masaya yatırıldı.

400 çalışan 100 bayi katıldı

27 Ocak'ta İstanbul Pullman Otel'de gerçekleşen bayi toplantısına 400 çalışan ve 100 bayinin yanında sektörün önde gelen



RS Servis Yönetim Kurulu Başkanı Ünal Ünaldı











yetkilileri de konuşmacı olarak katıldı. RS Servis Yönetim Kurulu Başkanı Ünal Ünaldı, yaşanan dolu felaketinin kendileri ve sektör için bir sınav olduğunu belirterek, şunları söyledi: "Bu işin altından alnımızın akıyla çıktık. Eksikliklerimizi gördük. Kendimizi olabilecek yeni sıkıntılara karşı da hazırlıyoruz. RS Servis olarak en hesaplı, en kaliteli hizmeti veriyoruz. Bu noktada çalışanlarımızın eğitimlerine önem veriyoruz. Özellikle dolu hasarında kendimizde gördüğümüz en büyük eksiklik yazılım konusundaydı. Şimdi bu konuda çalışmalarımızı hızlandırdık. Tüm Türkiye'ye teknisyenler yetiştireceğiz."

Ünaldı, 10'uncu bayi toplantısında yeni bir marka için çalışmalara başlayacaklarını da söyledi.

Takım olmak çok önemli

Uzun yıllar Basketbol Koçu olarak görev yapan ve pek çok başarıya imza atan Çetin Yılmaz, ise toplantıda takım olmanın önemine dikkat çekti. Hayatında pek çok zorluk yaşamış olsa da sonuna kadar başarılı olmak için çalıştığını ve amacının tecrübelerini aktarmak olduğunu belirten Yılmaz, "Takımımda hep insan çalıştırdım. Takım oyuncusu demek güvenilir olmak demektir. Dürüst olmak, vazgeçmeyen olmak demektir. Paylaşımcı olmayan insandan takım oyuncusu da olmaz. Takımınıza güvenebileceğiniz, fedakar, çalışkan, yardımsever insanlar alın" diye konuştu.







SED Başkanı Ahmet Nedim Erdem

Ekspertiz süreleri sıkıntı yaratıyor

Ekspertiz sürelerinin uzunluğunun sigortalılar için en önemli sorun olduğunu belirten SED Başkanı Ahmet Nedim Erdem ise, "Servislerin kategorize edilmesi gerekiyor. Eksperlerin omuzunda çok büyük bir operasyonel yük var. Avrupa sigortacılığı bu sorunu çözdü. Hizmette bir standart olmalı. Hasar hesaplaması dijital sürece geçmeli. Bu tür panelleri önemsiyorum. Umarım daha fazla bir araya gelir ve görüşlerimizi dile getiririz" dedi.



İTO Sigortacılık Meslek Komitesi Başkanı Levent Korkut

Sigortalılar himayemiz altında olmalı

Aracıların en önemli görevinin sigortalıyı memnun etmek olduğunu kaydeden İTO Sigortacılık Meslek Komitesi Başkanı Levent Korkut ise toplantıda yaptığı konuşmada şunları söyledi: "Sigortalıyı mutlu ve memnun etmek aracıların en önemli görevi. Sigortalılar bizim himayemizde olmalıdır. Örneğin dolu felaketinde bir hizmet yarışına girdik. Bu yarışta ne yazık ki fırsatçı müşterilere çok yüksek rakamlar çıkaran insanlar da vardı. Sigortalıları memnun etmek zor oldu. Sektör böyle bir olaya hazırlıksızdık. Ama buna rağmen bu olayı yüzümüzün akıyla atlattık. "



TSB Hasar Komite Başkan Yardımcısı

Dr. Hakan Özcan: Şeffaflık çok önemli

TSB Hasar Komite Başkan Yardımcısı Dr. Hakan Özcan da, sigorta sektöründe en önemli sorunların başında sigortalıların neyi satın aldıklarını bilmemelerinin geldiğini belirterek, şunları söyledi: "Konuyu sigortalılarımıza doğru bir şekilde aktarmalıyız. Onların ne istediklerini de bizim iyi anlamamız gerekiyor. Bunun yanında şirketlerin sigortalılara her konuda daha şeffaf davranmaları gerekiyor. Bugün burada tüm paydaşların bu sorunlara çözüm arıyor olması önemli."
Dolu felaketi ile ilgili görüşlerini de dile getiren Özcan, "Dolu hasarından hepimiz etkilendik. El birliği ile bu işin altından kalkabildik. 2017 yılında yaklaşık olarak 8 milyar lira oto hasarı var. Bu çok büyük bir rakam" dedi.



Sigorta demek 'güven demek devlet demek'

Tarihçi İlber Ortaylı, Axa Sigorta'nın 125'inci yıl kutlamasında seçkin bir davetli grubuna 'sigorta' sektörünün tarihsel geçmişine ışık tuttu. Ortaylı, konuşmasında sigortayı 'devlet'e benzeterek, "Sigorta şirketleri aynı bir devlet'e benzer. Bu nedenle sigorta da devlet gibi 'güvenilir' olmaktır" dedi.

Tarihçi İlber Ortaylı'yı tanımayan yoktur. Tarihsel olaylar konusundaki derin bilgi birikimi, detaylı anlatımı, bazen kızıp söylenmesi ve kendi şahsına münhasır kişiliği ile Türkiye'de birçok kişiye 'tarih'i sevdirdi. İlber Ortaylı geçtiğimiz günlerde Axa Sigorta'nın 125'inci yıl kutlamasında seçkin bir davetli grubuna hoş sohbetiyle 'Sigorta'nın tarihini anlattı.

Konuşmasında sigorta şirketini modern tertiple teşkilatlanmış bir 'devlet'e benzeten Ortaylı'ya göre sigorta demek 'bürokrası ve devlet' demek. Ortaylı, "Çünkü sigortada da vatandaş aynı devletteki gibi bazı hakları kazanıyor. Yani belli kanun ve nizamlar vardır. Kanunun olmadığı yerde sigorta gelişemez" dedi.

Sigortanın aynı zamanda bir itimat (güven) meselesi olduğunu da belirten Ortaylı, bunu geçmişten bir örnek vererek şu şekilde açıklıyor: "Örneği kervan yola çıkıyor. Yanlarında koruyucuları var. Bu kervanda ortak iş yapan insanlar. Burada mal, kar ve risk bölüşülüyor. Venedikliler Doğu'ya gemi gönderiyor. Dönüştü Mısır'dan mal yüklüyorlar. Buradan para kazanan adamlar ortaya çıkıyor. Çünkü burada güven ve sigorta vardır. Sahtekarlık yoktur. Mal eşit bölüşülür."

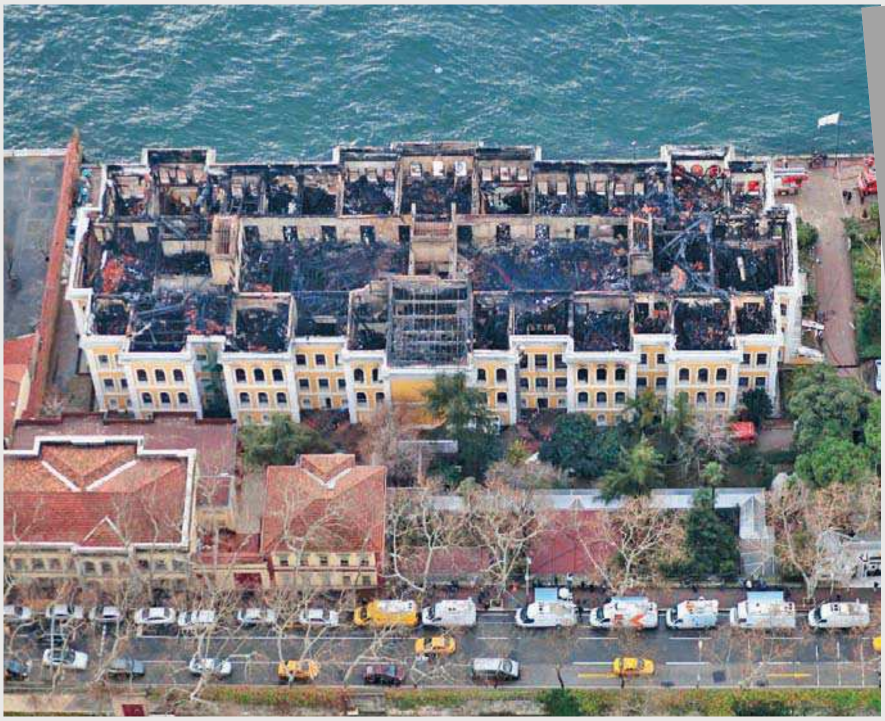


Sigorta şirketlerinin işini yapay zeka robotlar yapamaz

Konuşmasında sigortayı son günlerin moda söylemi 'yapay zeka' ve robotlarla da ilişkilendirerek anlatan Ortaylı, "Dünya değişiyor, gelişiyor. Fakat değişmeyecek şeyler de var. Örneğin herkes 'yapay zeka'dan bahsediyor. Oysa bugün sigorta şirketlerinin ve acentelerinin işini yapay zekalı robotlar yapamaz. Çünkü her ülkenin gelenekleri var. Bizim ülkemizde de yüz yüze iletişim önemli. Bu nedenle acenteler ve sigorta şirketleri hep olacaktır" dedi.

Sigorta anonim ilişkiler üzerine kurulamaz

Bugün olduğu gibi geçmişte de sigortanın oldukça önemli bir konu olduğunu kaydeden İlber Ortaylı, sigortacılığın anonim ilişkiler üzerine kurulamayacağına da dikkat çekti. Konuşmasında kendisini dinlemeye gelen davetli grubuna yeni çıkan bir kitabı da tavsiye eden Ortaylı, şöyle devam etti: "Kitabın yazarı Necmi Tarkan. Kendisi de bir sigortacı. Sigortacılarımızın bu kişiyi iyi inceleyip anlamalarını tavsiye ederim. Sigorta işi ile uğraşarak zengin olan birisi. Sektörle ilgili araştırmaları var. Bu kişi kitabında sigortacının nasıl zenginleşebileceğini ve nasıl burjuva olabildiğini anlatıyor. Bir nevi Osmanlı'nın seceresini tutuyor."



Galatasaray'da çok değerli kitaplarımız yandı

Ortaylı'yı konuyla ilgili üzen şeylerden birisi de geçmiş yıllarda Galatasaray yangınında çok değerli kitapların yanmış olması. "Bugün Fransa'da ve Almanya'da nefis antika kitaplar var" diyen Ortaylı, şöyle devam ediyor: "Galatasaray'da yanan kitapları yerine koymak için ciddi bir para lazım. Ama kitaplarımız sigortalı olsaydı şimdi sigortadan aldığımız paralarla gider o kitapları alır gelirdik. Bence herkes, her kurum sigortasını yaptırmalı."

Kasırgaların, sigorta sektörüne maliyeti

134 milyar dolar

Bir olayın doğal afet olarak tanımlanabilmesi için gerekli kriterler;

- ▼ En az 50 milyon dolarlık ekonomik kayba yol açması
- ▼ En az 25 milyon dolarlık sigorta maliyeti oluşturması
- ▼ En az 10 kişinin hayatını kaybetmiş, en az 30 kişinin yaralanmış olması
- ▼ En az 2.000 ev ve/veya binanın hasar gördüğünün raporlanması

Aon'un 'Hava, İklim ve Doğal Afet Değerlendirmesi Raporu'na göre, 2017'de dünyada doğal afetlerin yarattığı ekonomik kayıp 353 milyar dolara ulaşırken, bu kayıplar içinde sigortalı olanlar 134 milyar dolar olarak gerçekleşti.

Her geçen yıl sayıları ve şiddetleri artan 'doğal afet'ler ülke ekonomileri ve sigorta sektörünü olumsuz etkiliyor. Aon tarafından hazırlanan 'Hava, İklim ve Doğal Afet Değerlendirmesi Raporu'nda yer alan bilgilere göre, 2017 yılında meydana gelen doğal afetlerin yol açtığı ekonomik kayıp 353 milyar dolar oldu. Bu kayıpların içinde sigortalı olanlar 134 milyar dolar olarak (toplam kaybın yüzde 38'i) gerçekleşti. Geçen yılki ekonomik kayıp, 2011 yılında meydana gelen 486 milyar dolarlık kaybın ardından, kaydedilmiş ikinci en yüksek rakamı temsil etti. Tüm doğal afetler içerisinde; meteorolojik kökenli doğal afetlerin yarattığı zarar 344 milyar doları buldu.

2017'de yüzde 93 arttı

Raporda yer alan bilgilere göre, 2017 yılında dünyada toplam 330 farklı doğal afet yaşandı. Doğal afetlerin yol açtığı ve 2000-2016 yılları arasında ortalama 183 milyar dolar olarak seyreden ekonomik kayıp, 2017 yılında yüzde 93'lük bir artış gösterdi. 2017 yılında doğal afetlerden en çok Amerika kıtası zarar gördü. Doğal afetlerden kaynaklanan ekonomik kayıpların yarısından fazlasını, 220 milyar dolarla; Kuzey ve Orta Amerika'da meydana gelen kasırgalar, yangınlar, depremler ve sel felaketleri oluşturdu. Bu zararın büyük bir kısmı yüzde 65 ile Harvey, Irma ve Maria adlı kasırgalarından kaynaklandı. 2017'de yaşanan doğal afetlerin Türkiye'nin de içinde bulunduğu Avrupa, Ortadoğu ve Afrika Bölgesi (EMEA) ülkelerine verdiği toplam ekonomik zarar 25 milyar dolar oldu. Bu zararın sadece 7 milyar doları sigorta teminatı altındaydı.

Marmara'daki dolu ve sel'in verdiği zarar 700 milyon TL

Doğal afetler, 2017 yılında Türkiye'yi de vurdu. Ülke gündemini en çok meşgul eden afetler, Ege ve Akdeniz Bölgesinde yaşanan orman yangınları ile Marmara Bölgesi'ndeki dolu ve sel felaketleri oldu. Orman ve Su İşleri Bakanlığı verilerine göre, temmuz ayının başından bu yana 147 ayrı noktada orman yangını meydana geldi. İzmir, Çanakkale, Kaş, Alanya ve Mersin'deki orman yangınları doğal hayatı yok etmesinin yanı sıra, bölgedeki tarım, turizm, hayvancılık gibi ekonomik faaliyetlere de darbe vurdu. 2017 Temmuz ayının sonunda Marmara Bölgesi ve özellikle İstanbul'da bir hafta arayla gerçekleşen dolu yağışı ve sel felaketlerinin toplam zararı 700 milyon TL'yi buldu. Dolu yağışının, toplam 150 bin araca zarar verdiği kaydedilirken, bu araçların tamir masraflarının yaklaşık 350 milyon TL tutacağı belirtiliyor.



2017'de dünyayı sarsan doğal afetler ve maliyetleri…

- ▼ Amerika'daki Harvey Kasırgası ve kötü hava koşulları toplamda yaklaşık **100 milyar dolar.**
- ▼ Karayipler'deki Maria ve Irma Kasırgaları toplamda yaklaşık **120 milyar dolar.**
- ▼ Amerika'daki orman yangınları yaklaşık **13 milyar dolar.**
- ▼ Çin'de meydana gelen sel felaketleri ve Hato Tayfunu toplamda yaklaşık **15.5 milyar dolar.**
- ▼ Güney Avrupa'daki kuraklık yaklaşık **6.6 milyar dolar.**
- ▼ Meksika'daki depremler yaklaşık **4.5 milyar dolar.**

Allianz Türkiye sürdürülebilirlikte sözünü tuttu



Bir yıl önce sigorta sektörünün ilk sürdürülebilirlik modeli ve stratejisini açıklayan Allianz Türkiye'nin CEO'su Aylin Somersan Coqui, "Sürdürülebilirlikte sözümüzü tuttuk, projeleri hayata geçirdik" dedi.

Sigorta sektörünün ilk sürdürülebilirlik modelini ve stratejisini oluşturduklarını 2016 sonunda açıklayan Allianz Türkiye CEO'su Aylin Somersan Coqui, bir yıl boyunca hayata geçirdikleri projeleri 13 Şubat'ta İstanbul'da düzenlediği basın toplantısıyla duyurdu.

Allianz Türkiye'nin sürdürülebilirlik stratejisinin iki önemli ayağı olan "önleyici çözümler" ile "girişimcilik ve inovasyon" temellerinde tüm 2017 hedeflerini yerine getirdiklerini belirten Coqui "En büyük gururumuz; daha iyi bir çevre, daha iyi bireyler, kurumlar ve toplum yaratılmasına katkı sağlamaya dair verdiğimiz sözümüzü tutabilmiş olmamız. Sürdürülebilirlik çevrelerinde bile iddialı bulunan 'her yıl 3 yeni sürdürülebilir çözümü hayata geçirme' hedefinin yerine getirilmesi adına çalışan tüm ürün, çözüm sorumlularımız ve sürdürülebilirlik komitemize teşekkür ediyorum" diye konuştu.

Mamografi oranı yüzde 8'den yüzde 54'e çıktı

Allianz Türkiye, önleyici çözümler kapsamında "iyi bireyler" adına attıkları adımla, meme kanseriyle mücadelede "erken tanı hayat kurtarır" mottosuyla kadın sağlık sigortalılarına, teminat kapsamındaki mamografi haklarını hatırlatıyor. 40 yaş üstü kadın sağlık sigortalılarının 115 bininin 40 bin 500'üne ulaştıklarını söyleyen Coqui, belirlenen kontrol grubundaki mamografi oranının da yüzde 8'den yüzde 54'e çıktığını belirtti. Ayrıca şimdiye kadar aranan sigortalıların yaklaşık yüzde 30'unun kendi kendine meme muayenesi konusunda ek bilgi talebinde bulunduğu da kaydedildi.

Elektrikli otomobillere özel kasko indirimi

İkinci sürdürülebilir çözümde "iyi çevre" hedefiyle adım atan Allianz Türkiye, iklim değişikliğinin en önemli nedenlerinden birinin fosil yakıt kullanımı olmasından yola çıkarak elektrikli otomobillere kasko avantajı sağlanması çözümünü devreye aldı. Allianz Türkiye, elektrikli otomobillerin kullanımını teşvik etmek amacıyla, özel araç kategorisinde değerlendirilen yüzde 100 elektrikli otomobillerin kasko net primlerinde yüzde 20'ye varan indirim sağlıyor.

Güneş santrallerine performans garantisi Allianz'dan

Allianz Türkiye geliştirdiği bir başka çevre çözümüyle güneş enerjisi santrallerinde herhangi bir fiziksel hasardan bağımsız, olumsuz hava koşulları nedeniyle güneş ışınlarının düşük seviyede kullanılabilmesi sonucu oluşan kâr kayıplarını teminat altına alan bir ürün çıkarıyor.

Toplantı sonrasında soruları da yanıtlayan Coqui, özellikle trafik sigortalarındaki devlet müdahalesine ve yapılan yüzde 5'lik enflasyon zammına değindi. Bu yüzde 5'lik zammın yeterli olmayacağına dikkat çeken Coqui, "Yedek parça enflasyonu, normal enflasyon düşünüldüğünde bu zam yeterli olmayacaktır. Allianz olarak serbest piyasa koşullarına dönülmesini istiyoruz" diye konuştu.



Telematics 'havuz' nedeniyle uygulanamaz

Sigorta sektörünün öncelikle trafik kazalarının önlenmesi konusunda aktif rol alması gerektiğinin altını çizen Coqui, bu noktada 'Telematics' sistemi örneğini verdi. Coqui, konu ile ilgili şunları söyledi: "Telematics araçlara takıldığında iyi sürücü ile kötü sürücüyü ayırt eden bir sistem. Hatta kötü sürücüyü iyi sürücü yapabilen bir sistem. İtalya'da uygulanıyor. Araçlarına Telematics takan sürücülere sigortada yüzde 20' lere kadar indirim sağlayabiliyor. Bizim de geçmiş senelerde bu uygulamayı hayata geçirmek gibi bir düşüncemiz vardı. Fakat tavan fiyat ve havuz uygulaması ile iyi sürücü ile kötü sürücü ayrımı ortadan kalktığı için bu sistemi hayata geçirmenin pek anlamı kalmadı. Serbest piyasa koşullarına geçildiğinde bu konu ile ilgili çalışmalarımız olacak."



Hasarsızlığa devam!
1.000 TL'ye kadar küçük hasarlarda...
Ebat limiti yok!
ERGO Başka Kasko
Hasar varsa engel yok.
Özel şartlarda tanımlı, AUTO KING tarafından verilen Küçük Hasar Onarım Hizmeti için geçerlidir. Ebat sınırını aşan, parça değişimi gerektirmeyen Küçük Hasar Onarım Hizmetlerinden 1 yılda en fazla 2 kez faydalanılabilir. Yıllık toplam limit, KDV dahil 1.000 TL'dir.
0850 211 11 11
www.ergosigorta.com
/ERGOTurkiye /ERGOTurkiye
ERGO

Teknolojiye yatırım yaparak Sigortalı memnuniyetini artırıyoruz

Otomasyon ve dijitalleşmeye önemli yatırımlar gerçekleştiren Allianz Türkiye, bunun meyvelerini de toplamaya başladı. Şirket bu sayede müşteri memnuniyetini önemli ölçüde artırırken, 2018 yılında da farklı teknolojilere yatırım yapmayı planlıyor.

Mobil Hasar Danışmanı, Birebir Hasar Danışmanı ve Allianz Oto Hizmeti gibi projeleriyle son yıllarda müşteri memnuniyetini önemli oranda artıran Allianz Türkiye, şimdi de 'kişiselleştirilmiş video' hizmeti ile müşterilerini hasar sürecinde de bilgilendirmeyi hedefliyor. Bu kapsamda özellikle otomasyon ve dijitalleşmeye önemli yatırımlar yaptıklarını belirten Allianz Türkiye Operasyonlardan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Tolga Gürkan, "Biz kurum olarak hizmet hızı kadar, müşteri ile doğru iletişim kurarak memnuniyeti sağlamanın da hasar süreçlerinde aynı derecede önem taşıdığına inanıyoruz. Bu nedenle Allianz Türkiye olarak odağımızda otomasyon ve dijitalleşme gibi yöntemler başta olmak üzere farklı teknolojilere yatırım yapmak yer alıyor" dedi.

Allianz Türkiye'nin uyguladığı bu hasar projeleri şirketin müşteri memnuniyet oranlarını da önemli oranda etkilediğini belirten Gürkan, "Müşteri memnuniyeti NPS sonuçları bu projeler sonunda 5 puan artış gösterdi. Bununla birlikte müşterilerin hasar durumlarını sorguladıkları hizmet merkezi aramalarında yüzde 27 oranında düşüş yaşandı" diye konuştu.

'Kişiselleştirilmiş video'larla bilinçlendiriyor

Gürkan, yeni başladıkları bir uygulama olan hasar anında sigortalılarına gönderdikleri 'kişiselleştirilmiş video' uygulamasıyla ilgili şu bilgileri verdi: "Biliyorsunuz hasar süreci oldukça komplike bir durum. İçine asistans firmaları, anlaşmalı servisler gibi birçok farklı kurum giriyor. Müşteri hasar sürecinde belirsizlikler yaşayabiliyor ve ne yapması gerektiğini tam bilemiyor. Biz de müşterilerimize bu sürede ne yapması gerektiğini anlatan 1.5 dakikalık video'lar gönderiyoruz. 'Kişiselleştirilmiş video'larımızın altyapısını müşterilerimize hem poliçe üretildiği anda hem de hasar anında otomatik olarak gönderilecek şekilde oluşturduk. Böylelikle müşterilerimiz hasar sonrasında nasıl bir yol izlemeleri gerektiğini kişiselleştirilmiş videolardan öğrenebiliyor."

Ev hasarlarına da danışman

'Mobil Hasar Danışmanı' uygulamasını ev ile ilgili hasarlarda da kullanmayı düşündüklerini ifade eden Gürkan, süreç ile ilgili şu bilgileri verdi: "'Mobil Hasar Danışmanı' uygulamamız sayesinde, sigortalımız hasar dosya uzmanı ile görüntülü görüşme yaparak evdeki hasarlı bölgeler kayıt altına alınıyor, hasar dosyasına transfer ediliyor ve görüşme daha sonlanmadan onaylanıyor. Ayrıca görüşme yapıldığı andaki müşteri lokasyonu, sistemimize yansıyarak, sigortalının konutundan farklı bir adres ise görüntülenebiliyor."

Telematik kazaları azaltabilir

Gürkan'a göre gelişen dijital teknolojinin hayatımıza getireceği, kara kutu da denilen telematik sistemlerinin kazaların azaltılması anlamında çok etkili olacağını söyledi. Gürkan, "2015 yılında dünya genelinde 43 milyona ulaşan "bağlantılı araç" adedinin hızla yaygınlaşarak 2020'de yıllık ortalama yüzde 30 artışla 150 milyona ulaşması bekleniyor. Türkiye'de de kullanılmaya başlanması için çalışmalarımız devam ediyor" dedi.



Allianz Türkiye Operasyonlardan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Tolga Gürkan

Allianz Türkiye'de hasar süreci nasıl işliyor?

- Şirkette yaklaşık 100 kişiden oluşan "Oto Hasar Departmanı" bulunuyor. Bu departman yılda 300 bini aşan hasar işlemi ile sigortalılara ihbar aşamasından ödemeye kadar tüm süreçlerde hizmet veriyor.
- Şirket 1500'den fazla servis ile Türkiye'de en büyük anlaşmalı servis ağlarından birine sahip. Bu geniş ağ sayesinde, servislerin sigortalılara sundukları hizmet kalitesini yakından takip edilebiliyor.
- Sigortalılar hasar dosyaları ile ilgili süreçleri, mobil uygulama 'Allianz'ım üzerinden ya da web sitesi, çağrı merkezi ve acente gibi farklı kanallardan takip edebiliyor. Ayrıca mobil uygulama ya da web sitesinden eksik evraklarını görebiliyor ve bu evrakları hemen yükleyerek dosya sürecinin daha hızlı sonlandırılmasını sağlayabiliyor.

Kağıtsız hasar yönetimi

Yakın bir zamanda hasar hizmetlerinin uçtan uca dijitalleşmesini sağlayacak yeni projelerini de hayata geçireceklerini ifade eden Gürkan, "Kurduğumuz yeni teknolojiler sayesinde sigortalılarımıza kişiselleştirilmiş dijital bilgilendirmeler yapacak, mobil uygulamanın hasar sürecinin birçok aşamasında kullanımını artıracak ve tümüyle kağıtsız hasar yönetimi süreci sağlayacağız" dedi.

Hasarda hız çok önemli

Gürkan, hasar olaylarında hız konusunun çok önemli olduğunu da belirtti. Allianz Türkiye olarak hasarlarının yüzde 15'lik kısmının 'Mobil Hasar Danışmanları' tarafından yapılan bilgilendirme süreci ile hızla çözüldüğünü kaydeden Gürkan, "Bu sayede çok basit ön kontrollerden geçerek hasar dosyasını kapatabiliyoruz. Bu da müşteriyi çok memnun ediyor. Hız kazandırıyor. 2 yıldır araç sigortalarında uyguladığımız bu süreç çok başarılı oldu. Umut ediyorum katılımı daha da artıracağız" diye konuştu.

Acenteler sürekli eğitiliyor

Allianz Türkiye acente eğitimine de büyük önem veriyor. Yılda ortalama 25 defa acenteleri Türkiye çapındaki bölge müdürlüklerine davet ederek kendilerine bilgilendirme yaptıklarını kaydeden Gürkan, "Bununla birlikte, yeni uygulamalarda ya da yeni süreçlerimizde, oto branşında aktif büyük çaplı acentelerimize eğitimler düzenliyoruz. Bunların dışında, acentelerimiz, Dijital Acente Platformu ismini verdiğimiz web tabanlı portal üzerinden, sigortalılarımızla yürütülen her tür hasar dosyası için bilgi ve hizmetten faydalanırken, sorularını sistemden yönlendirerek hasar uzmanlarından en kısa sürede yanıt alabiliyorlar" diye konuştu.

Hasar frekansları düşüşte

Öte yandan geçtiğimiz yıllara göre hasar frekanslarında da önemli düşüşler gözlemlediklerini kaydeden Gürkan, bunun sebeplerini ise şöyle açıkladı: "2014-2017 yılları arasında hasar frekansları yüzde 35 civarında azaldı. Kasko ve trafik hasarlarının toplamında günde yaklaşık 1500 hasar dosyası sonuçlandırıyoruz. Yıllık toplamımızın ise yaklaşık 340 bin dosya olduğunu belirtebilirim. Mal ve kaza sigortalarının tamamı düşünüldüğünde 2017 senesinde kapatılan hasar dosyayı neredeyse 380 bin. Bunun yanında oto branşlarında 2017 yılında yaklaşık 1,5 milyar lira, mal ve kaza sigortalarının toplamında ise 1,75 milyar liranın üzerinde hasar ödedik. 2014 senesinde bu tutar 875 milyon lira idi. Ödediğimiz hasar Türk lirası üzerinden artmış olsa da araç üretimlerinde daha gelişmiş teknolojilerin kullanılması, sürücü bilincinin artması, yolların daha güvenli hale gelmesi gibi nedenlerden hasar frekanslarında düşüş gözlemliyoruz. 2014-2017 yılları arasında hasar frekansları yüzde 35 civarında azaldı."
Gürkan, bu oranı daha da aşağıya çekmek için yapılması gerekenler olduğunu belirterek, "Trafik ceza puanı yüksek ya da çok kaza yapan sürücülere yönelik yaptırımların artırılması, trafik canavarlarına özel önlemler alınması, fiziki altyapı koşullarının ve elektronik denetim sistemlerinin iyileştirilmeye devam edilmesi gerekiyor" dedi

Sektörün sağlıklı işleyişi için acente-broker işbirliği artmalı



4 yıldır sürdürdüğü Sigorta ve Reasürans Brokerleri Derneği Başkanlığı görevini bırakmaya hazırlanan Mehmet Genç, "Sektörün sağlıklı işlemesi için şirketler ve aracılar trafik dışındaki alanlara yönelmeli ve acentelerin brokerlerle işbirliği mutlaka artmalı" diyor.

ALP SÜER
alp@sigortamedia.com

Fotoğraflar: Cihan Mutlu

Kamuoyu rahatsız olursa faturamatikden poliçe satılması konusu düzenlenmeli

Sigorta ve Reasürans Brokerleri Derneği Başkanı Mehmet Genç, bir aracı kuruluşun fatura ödeme merkezleri (faturamatikler) aracılığı ile zorunlu sigorta poliçesi dışında poliçe satması ya da bazı kurumsal şirketlerin acente ya da brokerliğe soyunması konusunda şu görüşleri dile getiriyor: "Yasal anlamda bunlara müdahale edemiyoruz. Üyelerimize sadece telkinde bulunuyoruz. Ancak, söz konusu yapıların içeriğine, bu tür yerlerde ne tür ürünler satılıyor; ona bakmak gerekli. Genellikle de DASK gibi poliçeler satılıyor. DASK ya da trafik gibi zorunlu poliçelerin buralarda satılmasından rahatsızlık duymuyorum. Ancak, söz konusu zorunlu poliçeler dışındaki poliçelerin satılmasını ise uygun da bulmuyorum. Kamuoyunun, bu konuda duyarlık göstermesi durumunda gerekli düzenleme yapılmalı. Ancak, bir vakanın genelleştirilip, bunun tüm aracı kurumlara mal edilmesi de yanlış."

Türkiye'de bilindiği gibi sigorta sektörünün dağıtım kanalları içinde ağırlığı 'acenteler' oluşturuyor. Sektörün, acenteler ve bankasürans dışında çok önemli bir satış kanalı daha var: O da 'brokerler.' Dağıtım kanalları içinde yıllardır yüzde 11-12 gibi istikrarlı bir paya sahip olan brokerler, 'müşteri temsilcileri' olarak sektörde çok önemli bir fonksiyona sahip. Bununla birlikte, gelişmiş ülkelerle kıyaslandığında söz konusu kuruluşların sektörde çok da hak ettiği yeri aldığını söylemek zor. Ayrıca, sektörde brokerleri çoğu zaman acentelerin en büyük rakibi olarak göstermeye çalışan çevreler de mevcut. Biz de Hayatımız Sigortalı olarak Mart sayımızın kapağına duayen bir broker'i, Mehmet Genç'i konuk ettik. Sigorta ve Reasürans Brokerleri Derneği (SBRD) Yönetim Kurulu Başkanı ve Genç Sigorta ve Reasürans Brokerliği CEO'su Mehmet Genç, önümüzdeki günlerde görev süresi dolduğu için tam 4 yıldır (iki dönem) sürdürdüğü Dernek Başkanlığı görevini de bırakmaya hazırlanıyor. Genç'le İstanbul, Bağdat Caddesi-Kadıköy'deki ofisinde bir araya geldik; dağıtım kanalları (aracılar) arasında ilişkiler yanında sigorta sektörü ile ilgili olarak söyleştik. Genç, öncelikle sektörün sağlıklı işlemesi için şu iki önemli hususa dikkat çekiyor: 1) Sigorta şirketleri ve aracılar artık trafik sarmalından çıkmalı, diğer branşlara yönelmeli. 2) Sektörde aracılar, acente ve brokerler arasındaki işbirliği mutlaka artmalı!



Gri alanların netleşmesi gerekli

Genç'in dikkat çektiği 'trafik' sarmalından çıkıp, farklı branşlara odaklanması konusu sektörde son 2 yıldır yaygın şekilde dillendiriliyor. Acente ve brokerler arasında işbirliği konusu üzerinde ise gerçekten durmaya değer. Genç, "Söz konusu ilişki nasıl olmalı? Somut bir örnek verir misiniz?" sorumu şu şekilde yanıtlıyor: "Acentelerin bireysel ilişkileri çok güçlü. Brokerler ise sermaye, teknik bilgi, know-how, organizasyon yeteneği, reasürans kapasitesi konularında acentelerden daha güçlüler. Sözgelimi, bir acente 'plastik' gibi riskli sektördeki bir müşterisini sigortalamayabilir. Ancak, bir brokerle işbirliği yaptığında, brokerin reasürans piyasalarına erişimi daha kolay olduğu için reasürans bulunduğunda pekala, söz konusu riskli müşterinin sigortalanması da mümkün olabilir. Burada her iki kuruluş ayrıca 'kazan-kazan' ilkesi doğrultusunda komisyonları da paylaşabilir." Genç'ten öğrendiğimize göre, Türkiye'de acentelerin brokerlerle ve acentelerin acentelerle ilişkilerinde, işbirliğinin gelişmesini engelleyen 'gri alanlar' da mevcut. Devletin bu alanların netleşmesi için gerekli düzenlemeleri yapması gerektiğini vurgulayan Genç, "Maliye açından, vergi mevzuatı açısından sorunlar var. Sözgelimi, KDV istisnası konusu sektörde çok tartışmalı. İstisna olduğu halde eksik bilgiden dolayı yanlış uygulamalar söz konusu. Devlet, tutarlılığı ve sürekliliği geliştirecek mevzuatı düzenlenmeli."

Aracı kurumlarda temerküz olacak

Genç, önümüzdeki dönemde sadece acentelerin, brokerlerle değil, acentelerin kendi aralarında da işbirliği yapması gerektiği düşüncesinde. Önümüzdeki 5 yıl içinde sektörde aracı kurumlar arasında 'temerküz' yaşanacağını ileri süren Genç, "Piyasa koşulları nedeniyle zayıflayan aracı kurumlar, devamlılıklarını sağlamak için sermaye yapıları güçlü, know-how sahibi, dijitalleşen, çağrı merkezi olan büyük aracı kurumlarla işbirliği yapmak zorunda" diye konuşuyor.

8 milyon mavi yakalı çalışan tamamlayıcı sağlığın hedefi olmalı

Mehmet Genç, hayat dışı branşlar içinde 'tamamlayıcı sağlık sigortası'na (TSS) büyük önem veriyor. Nitekim, CEO'luk görevini yürüttüğü Genç Sigorta'nın da önemli iştigal alanlarının başında TSS geliyor. Bu konuda sektörde büyük bir potansiyel olduğuna dikkat çeken Genç, şunları söylüyor: "Sektör olarak henüz 1 milyon düzeyinde poliçe kesebildik. Halbuki, Türkiye'de 8 milyon civarındaki 'mavi yakalı çalışan' tamamlayıcı sağlık sigortasının hedefi olmalı. Sözgelimi, MESS İşveren Sendikası kendi iş kolundaki 250 bin kişilik üye için tamamlayıcı sağlık sigortası yaptırma kararı aldı. Bu gibi gelişmelerin söz konusu branşın gelişimi açısından çok önemli olduğunu düşünüyorum."



Şirketler 2017'de duvara çarptı

Türk sigorta sektörü ile ilgili olarak da düşüncelerini öğrendiğimiz Genç, sektördeki pek çok şirketin yöneticisi gibi 2017 yılında trafik branşının sektörle ilgili sonuçlarda belirleyici olduğu düşüncesinde. "Şirketler, 2017'de adeta duvara çarptı" diyen Genç, trafik sigortasında geçen yıl nisan ayında başlayan 'tavan fiyat' uygulamasının etkisiyle hem sigorta şirketleri hem de aracı kuruluşların zararlarının arttığını söylüyor. Genç, 2018 yılı ile ilgili olarak biraz daha iyimser. 2018'de sektörün, enflasyonun üzerinde büyüyeceğini tahmin eden Genç, trafik sigortasına yapılan yüzde 5 zammın sektörü biraz toparlayabileceğini ifade ediyor. Genç, bununla birlikte 'bedeni hasarlar' ve 'değer kaybı' sorununun çözülmesi durumunda sistemin yeniden rayına oturacağını vurguluyor. Sigorta şirketleri ve aracıların artık trafik sarmalından da çıkması gerektiğini vurgulayan Genç, şirketlerin sağlık, tamamlayıcı sağlık sigortası (TSS), yangın, sorumluluk, inşaat, all risk gibi sigortalara odaklanması gerektiğini savunuyor.

Acenteler ilişki merkezi

Genç, acentelerle brokerlerin birbirine rakip olduğu konusunda sektördeki tartışmalarla ilgili olarak da şunları söylüyor: "Yapılan piyasa araştırmalarından çıkan sonuca göre, acentelerin büyük bölümü trafik poliçesi satıyor. Brokerler, trafikte acentelere rakip değil. Ancak, sektörde birkaç tane dijital ortamda, internet üzerinden ya da çağrı merkezi aracılığı ile trafik poliçesi satan broker mevcut. Ancak, bunun yüzdesi de çok küçük. Ayrıca, acenteler ilişki merkezidir. Acenteyi kaldırın, ilişki biter; sektör batar. Keza, brokerlerin olmadığını düşünün, büyük kurumsal işleri kim yönetecek?"

Mehmet Genç, CEO'luk görevini yürüttüğü Genç Sigorta hakkında da sorularımızı yanıtladı. Genç'in verdiği bilgilere göre, şirket sahipleri 1990'da sigortacılığa adım atıyor. 2005 yılında ise brokerliğe başlıyorlar. Aynı yıl, Fransa'nın April şirketi ile ortaklık gerçekleşiyor. Şirket hisselerinin yüzde 60'ı April'e satılıyor. Şirketin yönetimini, şirketin yerli ortaklarına bırakan April, ortaklıktan da son derece memnun. 2005'ten bu yana ciro bazında şirket, yaklaşık 5.5 kat büyüme kaydediyor. Sağlık, tamamlayıcı sağlık, yangın, sorumluluk gibi branşlara ağırlık veren

Genç Sigorta, bireyler yanında küçük ve orta büyüklükteki işletmelere (KOBİ) odaklanmış. Bireylere yönelik 'aile sigortacılığı'nı geliştiren Genç Sigorta, aile fertlerine yönelik kasko, trafik, sağlık, konut, işsizlik, emeklilik poliçelerini bir arada satıyor. Genç, KOBİ'lere yönelik olarak da 'sabit kıymetler', 'kâr kaybı', 'sorumluluk', 'parasal hareketler', 'elektronik cihazlar ve makine kırılması' vb. çok çeşitli teminatları olan poliçeler sunduklarını söylüyor.

Askerlik eğitimi 'tutku'yu veriyor

Genç'le söyleşimizde biraz da askerlik geçmişinden de konuştuk. 1973-1977 yıllarında Deniz Harp Okulu'nda okuyan Genç, aldığı askerlik eğitiminin de sigortacılık meslek yaşantısında çok yararının gördüğünü söylüyor. Askerlik eğitiminin, "Nerede bulunuyorum?", "Hedefim ne? Nereye gideceğim?", "Hedefe gitmek için hangi araçları kullanacağım?" sorularının yanıtlarını öğrettiğini belirten Genç, "Bulunduğun yer 'ilmin'dir. Hedefin, 'irade', hedefe ulaşmak için araçları kullanmak 'kuvvet', bunların devamlılığını sağlamak da 'tutku'dur. Askeri eğitim, ilim, irade, kuvvet ve tutkuyu bir arada veriyor. Bu dördü bir arada yoksa bir birey hiçbir şey yapamaz. Ancak, Türkiye'de insanımızın yetiştirilmesinde tutku eksikliği var. Bunu askeri eğitim sağlıyor" diyor.

28 yıldır sigorta sektöründe yer alıyor

1959 yılında Mersin'de doğan Mehmet Genç, Ankara Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi'ni bitirdi. 1990 yılından beri sigorta sektöründe yer alan ve 2005 yılından bu yana da sigorta brokerliği yapmakta olan Genç, April Genç Sigorta ve Reasürans Brokerliği A.Ş. firmasının kurucu ortağı ve CEO'su. Genç, 7 Mart 2014 tarihinden bu yana da Sigorta ve Reasürans Brokerleri Derneği'nin Yönetim Kurulu Başkanlığı görevini yürütüyor.



Blues ve cazdan hoşlanıyor; Eric Clapton dinlemeyi seviyor

Mehmet Genç, aynı zamanda sanatla da haşır neşir bir sigortacı. Müzik, resim ve sinema ile yakından ilgilenen Genç, resim sanatı ile ilgili olarak Roma ve Paris başta olmak üzere dünyanın ünlü resim galerilerini gezmiş. Genç'in müzik yelpazesi de alabildiğine geniş. Tasavvuf musikisinden Dede Efendi ve Itri'yi dinlemeyi sevdiğini dile getiren Genç, Türk Halk Müziği eserlerini de ilgiyle dinlediğini kaydediyor. Popüler müzikle de ilgilenen Genç, aynı zamanda blues ve caz müziği tutkunu. Genç, son olarak "En beğendiğiniz blues müzisyeni kim?" sorumu, "Eric Clapton" diye yanıtladı.



Tasavvuf'a gönül vermiş sigortacı

Sigorta ve Reasürans Brokerleri Derneği Başkanı Mehmet Genç'i biraz yakından tanıyanlar, kendisinin 'tasavvuf'a gönül verdiğini de yakından bilir. Söyleşimizde sektörün dışına çıkıp, biraz da tasavvuf hakkında konuştuğumuz Genç, 1990'ların başından beri felsefe ve tasavvuf'la yakından ilgilendiğini söylüyor. Tasavvuf'da 'güzel ahlaka sahip olma', 'adaletli olma' ve 'ilime önem verme'nin çok önemli olduğunu vurgulayan Genç, söz konusu değerlerin, dünyayı anlamada da kendisi için kılavuz oluşturduğunu ifade ediyor. Genç, aynı zamanda, bilim, sanat, felsefe ve tasavvuf'la ilgili birikimlerini 2010'dan itibaren İstanbul'un farklı mekanlarında haftada 1 gün, 2.5 saatlik söyleşiler halinde katılımcılarla paylaşıyor. Genç'i dinlemeye gelenler arasında sigorta sektörü yanında farklı kesimlerden hatta halktan bireyler de yer alıyor. Söyleşimizde, özellikle gençlerle iletişimin önemine de değinen Genç, bu konuda antik Yunan'dan Sokrates örneğini vererek, "Sokrates de, 'gymnasiumlar'da gençlere sürekli sorular sorarak, onlara yaşamın anlamını aratır; varoluşlarının sebebini sorgulatırdı" diyor.

Gulf Sigorta 'en beğenilen şirket' olacak



Gulf Sigorta, 2018 yılında vatandaşın beklentileri doğrultusunda hizmet ve süreçlerini iyileştirerek en beğenilen sigorta şirketi olmayı planlıyor. Şirketin 2018 yılındaki diğer bir hedefi ise tüm kanallarda dengeli büyümek.

Türk sigorta sektöründeki faaliyetlerine 2016 yılında GIG'in Turins Sigorta'yı alması ile başlayan Gulf Sigorta, 2018 yılında sektörde en beğenilen şirket olmak için yola çıktı. Bu kapsamda tüketicilerin beklentileri doğrultusunda hizmet ve süreçleri iyileştirmeyi hedefleyen şirket, dağıtım kanallarında da dengeli büyüyecek.

"Hem dağıtım kanalında hem de üretim kanalında çok dengeli bir portföyümüz var' diyen Gulf Sigorta Genel Müdürü Süleyman Sağıroğlu, "Türkiye çok dinamik bir pazar. Eğer bu sektörde bir iki yere bağımlıysanız yandınız. Bizim birçok farklı kanalımız var. 2018 yılında da tüm bu kanallarda dengeli büyümemizi sürdüreceğiz" dedi.

Gulf Sigorta, Kanada merkezli Fairfax ile Kuwait Projects Company'nin (KIPCO) hissedarı olduğu GIG'in 2016 yılında Turins Sigorta'yı alıp ismini Gulf Sigorta yapması ile Türk sigorta sektörüne adım attı. Gulf Sigorta Genel Müdürü Süleyman Sağıroğlu ile Gulf Sigorta'yı ve sektörün 2018 hedeflerini konuştuk.

Gulf Sigorta olarak eskiden daha butik bir şirket olarak faaliyet gösterdiklerinin altını çizen Sağıroğlu, "Artık ürün bazında daha dengeliyiz. İstediğimiz alanlarda da hem üretimde hem de fiyatta rekabetçi olmak istiyoruz. Ancak bunu pazar payı hedefli yapmayacağız" diye konuştu.

Acentelere eğitim düzenliyor

Sağıroğlu, acentelerle ilgili bağlarını güçlendirdiklerini ve bu konuda Gulf Akademi olarak Bilgi Üniversitesi ile işbirliği içerisinde ürünler ve kişisel gelişim hakkında eğitimler düzenlediklerini belirtti. Sağıroğlu, "Eğitimler tüm iş ortaklarımıza açık. Biz bunu bir yatırım olarak görüyoruz. Örneğin zaman yönetimi, şirket yönetimi hakkında eğitimler bireylere çok faydalı olabiliyor" diye konuştu.

Sektörün üzerinde büyüdük

Sağıroğlu, geçtiğimiz yıl yüzde 27 büyüme gerçekleştirerek sektörün iki kat üzerinde bir büyüme sağladıklarına dikkat çekti. Bu nedenle yeni kanal arayışından çok olan kanallar da dokunulamayan portföylere ulaşmaya çalıştıklarını ifade eden Sağıroğlu, "2017 yılında özellikle inşaat ve yangın alanında büyüme gözlemledik. Bu alanlara yöneleceğiz" dedi.

Havuzda değişiklik beklemiyoruz

Sağıroğlu, sektörle ilgili değerlendirme yaparken özellikle 'tavan fiyat ve havuz' ile ilgili bir değişiklik beklemediklerini söyledi. Sağıroğlu, şöyle devam etti: "Şirketlerin buna göre pozisyon alması lazım. 2018 yılında bence trafik dışına yönelecek. Ürünler ile ilgili farklılık yapmak artık zor. Ufak farklılıklar, hizmet değişikleri olsa da ürünler üç aşağı ben yukarı belli. Rekabet ve karlılık arayışı yerine hizmet ve süreçlerin iyileştirmeye yönelmemiz gerekiyor."

2018 yılında sigorta sektöründe özellikle alacak sigortaları ve kefalet sigortaları gibi uzmanlık gerektiren alanlara daha çok büyüme beklediklerini kaydeden Sağıroğlu, "Bunlar altyapı gerektiren ürünler. Bu alanda büyüme yaşanacaktır" dedi.



Emeklilik yatırım fonları yatırımcının yeni gözdesi

Emeklilik fonları, 2017'de getiri itibarıyla mevduat, bono, tahvil, dolar gibi bir çok yatırım aracını geride bıraktı. Fonların bu yıl da yatırımcılara iyi getiri sağlayacağını belirten portföy yöneticilerine göre, 2018'de değişken fonlar ve hisse fonlar öne çıkacak.

ALP SÜER
alp@sigortamedia.com

Türkiye'de 14 yılı geride bırakan Bireysel Emeklilik Sistemi (BES) ve 2017 yılı başında başlayan Otomatik Katılım Sistemi'nin (OKS), ülkemizde hak ettiği yeri aldığını söylemek zor. Bununla birlikte, bireysel ve makro ekonomik anlamda tasarrufların artmasına yol açan sistemlere bireylerin ilgisi giderek artıyor. Yüzde 25 devlet katkısı ve diğer avantajlar yanında emeklilik yatırım fonlarının getirisi de sisteme ilginin artmasında etkili. Bir zamanlar, BES'e muhalif olanların "İyi hoş, sistem büyüyor da, fonların getirisi çok düşük" şeklindeki eleştirileri artık mazide kalmış gözüküyor. Sistemin yakın geçmişte yumuşak karnı olan 'emeklilik fonları' geçen yıl hem BES katılımcılarına reel getiri sağladı, hem de getiri itibarıyla mevduat, bono, tahvil, dolar gibi bir çok yatırım aracına da fark attı. Fonların bu yıl da yatırımcılara iyi getiri sağlayacağı görüşünde birleşen portföy yöneticilerine göre, 2018'de değişken fonlar ve hisse fonlar öne çıkacak.

2017'de yüzde 3 reel getiri

Geride bıraktığımız 2017 yılının kısa bir değerlendirmesini yaparsak, 2017 yılında enflasyon tüketici fiyatlarında yüzde 11.9 seviyesinde gerçekleşirken, emeklilik fonlarının ortalama getirisi ise 14.8 oldu. Bir anlamda söz konusu fonlar katılımcılara yüzde 3 reel getiri sağladı. Bunun da hatırı sayılır bir getiri olduğunu söylemek gerekiyor. Fonların geçen yılki performansında özellikle, küresel ekonomideki hızlı büyüme ve artan risk iştahına bağlı olarak gelişmekte olan ülkelere yönelik sermaye girişinin artması etkili. Türkiye de söz konusu sermaye girişinden epeyce nasibini alırken, ülkedeki yatırım araçlarına talebin artması ve bunun sonucunda emeklilik yatırım fonlarının içindeki varlıkların değer kazanmasına bağlı olarak fonların getirileri de artış gösterdi.

Hisse fonlarda yüzde 50'ye yakın getiri

2017 yılında özellikle yabancı yatırımcıların hisse senedine yatırım yapması ile yatırım araçları içinde en yüksek getiriyi yüzde 47.6 ile borsa (BİST 100) sağladı. Bu da doğal olarak BES'te de ağırlıklı hisse senedine yatırım yapan 'hisse fonlar' ve 'endeks fonlar'ın daha fazla getiri sağlamasına yol açtı. Hisse fonlar yüzde 49.6'lık getirisiyle geçen yılı emeklilik fonlarında lider tamamladı.

Biraz da 2018 yılı ile ilgili beklentileri

Hisse fonlar 2017'de getiri şampiyonu

Fon türü	Getiri (%) 2016	2017
Kamu İç Borçlanma (TL)	8.28	7.7
Dengeli (Esnek & Karma)	11.42	17.3
Değişken	-	15.6
Katkı	9.52	10.3
Likit	9.42	11.8
Kamu Dış Borçlanma	17.08	17.8
Standart	8.52	8.3
Hisse	11.41	49.6
Altın	29.19	18.3
Endeks	20.36	32.0
Özel Sektör Tahvil	9.51	12.0
Uluslar arası Karma & Esnek	20.90	18.9

2017'de yatırımcıya en çok borsa kazandırdı

Yatırım aracı	Getiri (%)
BİST 100 Endeksi	47.60
ABD Doları	7.55
Euro	22.18
Serb.Piy.Cum. Altını	20.92
Mevduat*	10.63
Bono**	7.84
Aktif Tahvil	12.37
Emeklilik fonları	14.84

*KYD 1 Aylık Gösterge Mevduat Endeksi.
**KYD BONO Tüm Bono Endeksi Getirisi
Kaynak: Finnet.



TEVFİK ERASLAN
İş Portföy CEO'su

Risk bütçeli değişken fonlar öne çıkacak

İş Portföy CEO'su Tevfik Eraslan, Bireysel Emeklilik Sistemi'nde 2018 yılında risk bütçeli değişken fonların ön plana çıkmasını beklediklerini söylüyor. 2018 yılında risk bütçeli değişken fonların, sistemdeki farklı risk iştahına sahip yatırımcılar için sunulmaya başladığını ifade eden Eraslan, "Bu fonları tercih eden yatırımcılar, kendilerine uygun risk seviyesindeki fonlara yatırım yapıyor. Fonlardaki varlık dağılımına, risk seviyelerini gözeterek portföy yöneticileri karar veriyor. Risk bütçeli fonların, yatırımcıların finansal danışmanlık hizmeti ihtiyacını da belli bir ölçüde karşılayacağını düşünüyoruz" diyor. Gelişmekte olan ülke varlıklarına olan ilginin 2018'de de devam edeceğinin tahmin edildiğini belirten Eraslan, varlık fiyatlarının olumlu bir performans sergileyebileceğini vurguluyor. Eraslan, temel risk unsurları olarak, global büyümede meydana gelebilecek gerilemeler ve enflasyondaki hızlanmaya bağlı olarak merkez bankalarının seri bir şekilde faiz artırmalarının ön planda olduğunu kaydediyor.



paylaşırsak, emeklilik fonlarının performansını belirleyecek birkaç faktör öne çıkıyor: Öncelikle bu yıl da dünya ekonomisindeki büyümenin sürmesi ve 2017'ye göre, biraz hız kesmekle birlikte daha yüksek getiri sağlayan gelişmekte olan ülkelere sermaye akımının da devam etmesi bekleniyor. Söz konusu ülkeler arasında Türkiye'nin de önemli bir yere sahip olduğu dikkate alındığında ülkemiz de yabancı yatırımcıların risk iştahından payına düşeni alacak. Yabancıların başta borsa olmak üzere yapacakları yatırımlar da hem varlık fiyatlarını hem de içinde ilgili varlıkları bulunduran emeklilik fonlarının da getirilerini olumlu etkileyecek.

Değişken fonlara dikkat

İkinci olarak da emeklilik fonu yatırımcılarına yönelik fon alternatiflerinin giderek çoğalması de getirileri olumlu etkileyecek. Bu yıl, OKS'deki katılımcılara da 'değişken fonlar' sunulmaya başlandı. Emeklilik şirketleri değişken fonları tercih edenler için katılımcıların risk derecelerini belirlemeye yönelik 'risk profili anketi' de yapacak. Faizli fonları tercih edenler dilerlerse 4 farklı değişken faizli fondan, 'Muhafazakar', 'Dengeli', 'Atak', 'Agresif' fonları, faizsiz fonları tercih edenlerin de 'Atak/Dinamik/Büyüme' ve 'Agresif' olmak üzere 2 farklı değişken faizsiz fonu tercih etme imkanı var. Portföy yöneticilerine göre, katılımcıların risk seviyelerine göre yatırım yaptıkları ve içinde pek çok varlığı bulunduran değişken fonlar 2018'de yıldızı parlayacak fonlar arasında yer alacak.

Fon dağılımları değiştirilmeli

BES'te katılımcıların da emeklilik fonları tercihlerinde son yıllarda, kamu iç borçlanma araçları tercihinden uzaklaşarak, içinde farklı araçları bulunduran esnek ve değişken fonlara doğru kayış yaptığı gözleniyor. Bu da özellikle borsanın gösterdiği performansa bağlı olarak katılımcıların getirilerini olumlu etkiliyor. Ancak, bir hususa da özellikle dikkat çekmek gerekiyor. Katılımcıların, çok küçük bir yüzdesi sisteme giriş yaptıktan sonra emeklilik planları ve emeklilik fonlarını değiştiriyor. Bu nedenle katılımcıların gerektiğinde bir yılda (azami) emeklilik planlarını 4 kez, ödedikleri katkı paylarının fon dağılımını ise 6 kez değiştirebilme hakkını iyi kullanmaları gerekiyor.

Yüzde 40 Kuralı fonların getirisini artırır mı?

'Yüzde 40 Kuralı'nın da emeklilik fonlarının getirileri üzerindeki etkisi de tartışma konusu. Söz konusu kurala göre, "Bir emeklilik şirketine ait emeklilik yatırım fonu portföyünün yüzde 40'ından fazlası aynı portföy yönetim şirketi tarafından yönetilemeyecek." Söz konusu kural nedeniyle emeklilik şirketlerinin fon yönetim ücretlerinin düşeceği tahmin ediliyor. Ancak, kuralın katılımcıların getirileri üzerindeki etkisi ile ilgili farklı görüşler ileri sürülüyor. Yüzde 40 Kuralı'nda fonların farklı portföy yönetim şirketleri tarafından yönetilmesi için getirilen kriterin büyüklük kriteri olduğunu belirten İş Portföy CEO'su Tevfik Eraslan, "Performans kriterine göre fon dağıtımı yapılmadığı için bu düzenlemenin fon getirileri üzerindeki etkisinin nötr olmasını bekliyoruz" diyor. Yüzde 40 kuralının fonların getirilerini artırmasını beklediklerini belirten Katılım Portföy Fon Yönetim Müdürü Dr. Hakan Aksoy ise fon yönetim sektöründe rekabetin artacak olmasının, fon yönetim şirketlerini daha performans odaklı olmaya ve bu amaçla daha fazla yatırım yapmaya teşvik edeceğini söylüyor.



DR. HAKAN AKSOY

KT Portföy Fon Yönetim Müdürü

Hisse fonlar 2018'de de iyi performans sergileyecek

Emeklilik fonlarının 2017 yılında olduğu gibi 2018 yılında da benzer şekilde iyi bir performans sergilemelerini beklediğini belirten KT Portföy Fon Yönetim Müdürü Dr. Hakan Aksoy, 2018 yılında hisse seçimine de bağlı olarak hisse senetleri içeren fonların daha iyi performans sağlayacağı görüşünde. Hisse fonlarına geçişin zamanlamasının önemli olduğunu ifade eden Aksoy, şunları söylüyor: " ABD faizlerinde yaşanan yükselişin 2018'in ilk çeyreğinde de devam etmesini bekliyoruz. Zira hala piyasa ile FED Para Kurulu'nun faiz artış beklentileri arasında önemli bir fark bulunuyor. FED, 2018 için 3 faiz artışı tahmin ederken piyasalar 1-2 faiz artışını fiyatlıyor. Piyasa beklentilerinin FED'e yaklaşması 2018'in ilk çeyreğinde hisse senedi piyasalarında bir düzeltme hareketini tetikleyebilecek. Bu olası düzeltmenin de hisse fonlarına geçiş için iyi fırsat yaratabileceğini tahmin ediyoruz."

BES katılımcısı fonlarda daha çok kazanmak için ne yapmalı?

- ▼ Bir yılda (azami) emeklilik planlarını 4 kez, ödedikleri katkı paylarının fon dağılımını ise 6 kez değiştirebilme hakkını iyi kullanmalı.
- ▼ Emeklilik planı ve fon dağılımlarında değişiklik yaparken, kendi risk ve getiri tercihlerine göre hareket etmeli.
- ▼ BES'e yatırımın kısa vadeli değil, uzun vadeli bir yatırım olduğunu iyi bilmeli.
- ▼ Finansal okuryazarlıklarını artırmalı ve finansal piyasalardaki gelişmeleri izlemeli.
- ▼ Emeklilik şirketlerinden gönderilen ekonomik bülten ve yorumları iyi okumalı.



'Yaşlandığımda BES'te bir şeyler birikmişse güzel olur'

Aşk şarkılarının sevilen sesi Soner Arıca, Bireysel Emeklilik Sistemi'nde (BES) birikim yapan sanatçılardan. Arıca, BES'i kumbaraya benzettiğini ve gelecekte orada çaktırmadan az ya da çok bir şeyin birikmiş olmasının güzel olacağını ifade ediyor.

EDİP OZAN ÜÇOK
edip@sigortamedia.com

"Vefasız", "Derbeder", "Deniz Gözlüm" 90'lı yıllarda arka arkaya hit olmuş Soner Arıca şarkılarından bazıları. Onu, duygusal şarkıların romantik yorumcusu olarak da tanıyoruz. 1992'den beri müzik piyasasının içinde olan ünlü sanatçı, 5 yıllık aranın ardından yakın zamanda yeni bir albüm çıkarmanın da eşiğinde. Bu vesileyle, müzikal çalışmaları ve yeni çıkacak albümünün yanında sigortalar hakkında da konuşma fırsatı bulduğumuz Arıca, Bireysel Emeklilik Sistemi'nde (BES) de birikim yaptığını ve sistemi kumbaraya benzettiğini belirtiyor. BES'i yıllar önce bir arkadaşının tavsiyesiyle yaptırdığını söyleyen Arıca, "Arkadaşıma beni yönlendirdiği için teşekkür ediyorum. Şimdi geriye dönüp baktığımda iyi ki yaptırmışım diyorum. BES, farklı bir yapıda kumbara misali, yaşlandığımda bir gün orada çaktırmadan az ya da çok bir şeylerin birikmiş olması güzel olur" diyor.

Sigorta, bilinçaltında daha güvenli hissetmenizi sağlıyor

Soner Arıca ile, sigorta ürünleri hakkında konuştukça sigortaya olan bağlılığını daha iyi anlıyoruz. Sağlık, deprem, trafik, kasko, konut gibi sigorta türlerinin hepsini yaptırdığını ve zamanında yenilediğini belirten Arıca, sözlerini şöyleri sürdürdü: "Hiç kimse olumsuz bir şey yaşamak için beklemez; ama olabilmesi ihtimaline karşı maddi zararların karşılanabileceğini bilmek bilinçaltında daha güvenli hissetmenizi sağlıyor. Böylece sigorta manevi kazanç da sağlamış oluyor. Kullandığımız eşyalar, objeler, oluşumlar çoğaldıkça beraberinde zararlı ve tehlikeye açık çevre koşulları da artıyor, yaşamda kalmışsak olabilecek zararları hafifletebilmek adına gerçekten önemli."

Sigortalıların bilinçlendirilmesi lazım

Geçmişte kendisinin ve aile yakınlarının başından geçen rahatsızlıklar nedeniyle özellikle sağlık sigortalarına karşı daha duyarlı olduğunu söyleyen Arıca, "Aslında, sigorta şirketleri ve tüketiciler bir bütün ve birbirini tamamlıyor ama sigortalı olanların bile, sigortayı doğru kullanamadığını görüyoruz. Poliçesinin içinde ne olduğunu tam olarak bilmeyenler var. Sigorta sektörü, vatandaşa daha çok dokunmalı ve bilinçlendirme daha da artmalı. Umarım, tüketici ve sigorta sektörü arasında uçurum olmaz" diyor.

Yeni albüm çok yakında

Çok yönlü bir sanatçı olan Soner Arıca, sanatın birçok alanında iş yapıyor. Pop müzik şarkıcısı, müzisyen, tiyatro oyuncusu, müzik yapımcısı, prodüktör ve roman yazarı. 1992 tarihli ilk albümü "Bir Umut"tan bu yana severek dinlenen ender isimlerden. O zamandan bugüne 11 stüdyo albümü yapan Arıca, en son 2013'te "Başka İklimin Çiçekleri" adlı bir albüm çıkarmıştı. Röportajımız sırasında 5 yıl aradan sonra, yakın bir zamanda yeni albümünü çıkaracağını müjdeleyen Arıca, "Yeni çalışmam yolda hatta son virajlarda diyebilirim. Çok klas bir albüm olacak, çok yeni, çok güne ait ve farklı yapılarda şarkı beklentisi olabilecek biri için de çok tatmin edici. İlmek ilmek işliyoruz. Benden duymak istenen slow şarkılarda var, dans şarkıları da ve hatta bir ya da iki çok ilginç cover şarkı da... Bekleyelim görelim" diyor.

"Soner Arıca Akustik"

5 yıldır albüm yapmasa da çıkardığı single'larla (Saklı, Bir Yanım Gitti, Aşkın Saniyesi, Kaçalım, Yeniden Tanışalım) arayı soğutmayan ve hayranlarını sevindiren Arıca'yı 90'larda ve 2000'lerde müzik listelerinin hep üst sıralarında gördük. Arıca, bize bu işin sırrını şöyle açıklıyor: "Albüm yapmadığım zamanlarda da hiç ara vermedim, hep şarkı ve

klip yaptım, hep sahnedeydim. 11 yıldır Maltepe'deki Nanna Restaurant'ta her Cumartesi sahnedeyim. Ama belki bir dönem üst üste tiyatro sahnesinde olduğum için müzikten uzaklaşmışım gibi bir algı oluştu. Biraz bunun yok olmasını istedim; ama sadece istemekle olmuyor sağlam bir revize ile yeni bir ekip, sound, görsel v.s gerçekten yeni başladığım günlerdeki kadar çok çalıştım, çalışıyorum. Bana göre sanki her şey yeni başladı."

Ünlü sanatçıyla bu yılki planlarını konuşmayı da ihmal etmiyoruz. Sadece yeni albümüyle sahnede olacağını söyleyen Arıca, "Belki bu sene 'Soner Arıca Akustik' projesi yapacağız başka şehirlerde. Hatta bunu turne gibi bile yapmamız söz konusu" diyor.

Son yıllarda teknolojinin ilerlemesiyle albümlerin çok satmadığı bir gerçek. Arıca da, kendi adına çok sevemese de bu duruma uyum sağlamak zorunda olduğunu belirtiyor. Arıca, "Tabii ki yine albüm yapacağım ama önemli olan müziğin dinleyiciye ulaşabilmesi diye düşünüyorum. Yollar çok daha değişebilir, sadece sanatçının değil sektörün ayakta kalabilmesi için telif hakları konusu tam olarak yerine gelmeli ve çözülmeli" diyor.







İlk romanım çok beğenildi, ikincisi yolda

2005 yılında ilk romanı "Belki de Hiç Unutmadım" ı yayınlayan Arıca, okuyuculardan çok iyi geri dönüşler aldığını belirtiyor. Bu aralar yine yazıyorum diyen Arıca, "Daha çok denemeler türünde yazılar birikiyor. Belki onlar bir kitap haline gelecek. Yaz ya da Sonbahar'da sürpriz olursa şaşırmayın" diyor.



Ya her şey bitmiş gibi olup, bitmemişse...

Dünya'nın birçok ülkesinde olduğu gibi ülkemizde de yaşanan iklim değişiklikleri ve buna paralel olarak yaşanan doğal afetler, depremler ve sel felaketleri herkesin malumu. Güney illerimizde özellikle Antalya'da çıkan hortum, İstanbul'daki dolu ve sel felaketlerinin sigortayla bağlantısını sorduğumuz Arıca bu konuda şunları söyledi: "Genel olarak toplumlarda 'her şey bitmişse sigorta ne işimize yarayacak' gibi bir düşünce var; ama bence o şöyle olmalı: 'Neredeyse her şey bitmiş gibi olup da her şey bitmemişse; kalan için güvence kaynakları yaratmak ve yaraları sarmak lazım' İşte o da sigorta oluyor."

Geçmişte buruk şeyler yaşamış olduğum herkese gelsin

Arıca, tek şarkılık son çalışması "Yeniden Tanışalım" ı geçen sene Kasım ayında klip olarak yayınlamıştı. Müzik kariyerindeki 68. klibine imza atan Soner Arıca, en çok klibi olan sanatçı unvanını da elinde tutuyor. Son şarkısında 'Yeniden Tanışalım' diyen Arıca'ya 'Kime bu çağrı' diye soruyoruz, o da bizi şöyle yanıtlıyor: "Hepimizin hayatında geçmişe ait sonuçlanmasını istediğimiz birçok iletişim kazası olmuştur, oluyordur ya da olacaktır. İçerisinde biraz da pişmanlık barındıran söz konusu hadiselere başka bir açıdan bakınca farklı davranabileceğimizi görüyorum. Dolayısıyla, eğer bir kayıpsa yaşanan belki kazanabileceğimizi düşünebiliriz... Bu bağlamda geçmişte buruk şeyler yaşamış olduğum herkese aslında, niyetimiz varsa değerlendirebiliriz misali."



'Tren kalkıyor BİNEN ACENTE KAZANIYOR'

Katılım Emeklilik, kendi acente ağını kurmak için harekete geçti. Bugüne kadar Albaraka ve Kuveyt Türk'ün şubeleri ile ürünlerini pazarlayan şirket, faizsiz sigortacılık 'Pazar'ını büyütmek için acente ağı kuruyor. Bu kapsamda 250 acente ile görüşmeler sürerken, 85 acente ile de sözleşme imzalandı. Katılım Emeklilik Genel Müdür Yardımcısı Salih Çetinkaya "Acenteler konusunda seçiciyiz, tren kalkmadan acentelerin şirketimize partner olmalarını öneriyoruz" diyor.

Türkiye'yi faizsiz sigortacılıkla tanıştıran Katılım Emeklilik, şimdi geliştirdiği faizsiz sigorta ürünlerini acenteler kanalıyla tüm ülke geneline yaymak istiyor. Bugüne kadar ağırlıklı olarak Kuveyt Türk ve Albaraka'nın şubeleri kanalıyla ürünlerini pazarlayan Katılım Emeklilik, kendi acente ağını kurmak için harekete geçti. Şimdiden 85 yeni acente ile sözleşme imzalandı bile. 250 acenteyle ise görüşmeler sürüyor. Katılım sigortacılığının 2-3 yıl içinde çok yol kat edeceğini belirten Katılım Emeklilik Genel Müdür Yardımcısı Salih Çetinkaya, "Bu yolda bizimle birlikte yürümek isteyen acentelerle çalışmak istiyoruz. Tren kalkıyor, yetişen kazanacak. Bu pazarı büyütmeye geliyoruz" dedi.

Faizsiz sigortacılık hızlı gelişecek

Türkiye'de finansal sistemin yavaş yavaş gelişip değiştiğini ve bu değişen sisteme ayak uydurmak gerektiğini ifade eden Çetinkaya, şunları söyledi: "Bu değişen sistemin bir parçası da sigortacılık. Önümüzdeki 2-3 sene içinde katılım sigortacılığında gelişim çok hızlı olacak. Hızlı olurken bizim de paydaşlarımızın da kazanmasını istiyoruz. Tren kalkıyor binen kazanıyor. Hem beraber öğreneceğiz, hem hızlı yol alacağız, hem de öğreteceğiz."

Bankacılık kanalında belli bir seviyeye ulaştıklarını kaydeden Çetinkaya,şöyle devam etti: "Bu seviyenin üzerine çıkabilmek için de dağıtım kanallarımızı çeşitlendirme kararı aldık. Piyasaya baktığımızda bize en yakın veya girdiğimizde sonuç alabileceğimiz yerinde acente kanalı olduğunu düşündük. Bu sebepten çalışmalarımıza başladık. Ülkemiz de katılım prensibiyle hareket eden, her türlü yatırımını ve tasarrufunu katılım prensibiyle değerlendiren tüketiciye bankalar haricinde de ulaşmayı hedefliyoruz."

250 acenteyle görüşüyoruz

Acenteleri seçerken titiz davrandıklarını belirten Çetinkaya, gerçekten kendileri ile çalışmak isteyen acenteleri seçtiklerini söyledi. Çetinkaya şöyle devam etti: "Bizimle uzun süreli çalışacak partnerler arıyoruz. Hayat ya da elementer acentesi de olabilir. Biz ürünlerimiz için gerekli sistemi ve eğitimi zaten veriyoruz. BES lisansı olmayan acenteleri de lisanslıyoruz. Rafına bizim

Acenteleri darboğazdan çıkaracağız

Acentelerin yaptıkları işten para kazanmalarını çok önemsediklerini belirten Çetinkaya, konu ile ilgili şunları söyledi: "Acentelerimiz öncelikle iyi bir ürünü müşterilerine sunabilmeli. Bu üründen ve hizmetten dolayı da çok iyi bir komisyon alacaklarını düşünüyoruz. Böylelikle darboğazdan çıkabilecekler. Diğer bir konu ise hayat sigortacılığında komisyon oranları gerçekten iyi. En azından elementer branştaki (Biliyorsunuz elementer de çoğu ürün yıllıktır) yıllıklara göre iyidir. Bizim hayat sigortacılığında ürünlerimiz çoklu yıllı. Yani 5-10-20 yıl gibi. O yüzden komisyon geliri hem yüksek hem sürekli olacağından acenteleri darboğazdan çıkarabilir. Hayat kısmından ziyade BES alanında da acentelerin belirli bir süre sonunda elde ettikleri fon büyüklükleriyle ekstra gelir elde edeceklerini düşünüyoruz. Biz acenteler lehine elimizi taşın altına sokmaya hazırız."



Faizsiz eğitim güvencesi ürünümüz ilgi görüyor

Faizsiz Eğitim Güvencesi ürünlerinin banka kanallarında satışa sunulduğunu ve kayıt yenileme dönemlerinde oldukça ilgi gördüğünü söyleyen Çetinkaya, şöyle devam etti: "Yıllık yaklaşık 10-15 bin adet satıyoruz. Bizim buradaki avantajımız başlangıçta her iki bankamızın da sigorta konusunda belirli tecrübelerinin olmasıydı. Ama katılım sigortacılığıyla biz tanıştırdık onları."



10 yılda üretimimizin yüzde 30'unu acentelerden sağlayacağız

Sigorta sektöründe hayat branşında üretimin yüzde 80'ninin bankalar üzerinden yapıldığına dikkat çeken Çetinkaya, elementerde ise tam tersi bir durumun olduğunu ve bu konuda da yüzde 80 prim üretiminin acenteler tarafından yapıldığını söyledi. Çetinkaya, "Amacımız iki ana sermayedar bankamızın en az bir tanesinin büyüklüğünde bir acente ağına sahip olmak. Gelecek 10 yıl içinde hayat ve emeklilik üretimimizin en az yüzde 25-30'luk kısmını acenteden sağlamayı hedefliyoruz" diye konuştu.

ürünümüzü koymak isteyen acentelerle görüşüyoruz. Şu anda 250 civarında bir acenteyle görüştük. 85'i ile çalışmaya başladık. 20-25 acente ile evrak toplama aşamasındayız. Karşılıklı iyi niyet çerçevesinde biz herkesle iş ortaklığı yaparız."

Acentelerin rafında olmayan bir ürünü koyuyoruz

Katılım Emeklilik olarak sektörde faizsizliği temsil ettiklerinin altını çizen Çetinkaya, yaptıkları her iş ve hizmette belirli bir prensip dahilinde çalıştıklarını söyledi. Çetinkaya, "Ülkemizde hayat sigortacılığına sırf bu yüzden katılmamış bir kitle var. Biz o kitleye ulaşmak istiyoruz. Bunu da ağımıza yeni katacağımız acentelerle yapacağız. Acentelerimizin rafına olmayan bir ürünü koymak istiyoruz" dedi.



Gönüllü BES'in önü çok açık

Önümüzdeki dönemde emeklilik yaşının yükselmesi ile birlikte bireysel emeklilik sisteminin daha çok tercih edilen bir ürün olacağına dikkat çeken Çetinkaya, "Önümüzdeki dönemde emeklilik yaşı sistemin yaşlanması, insan ömrünün uzaması gibi nedenler sebebiyle uzayacak. Gönüllü BES sisteminden bugün elde edilecek artı değerler ilerleyen yıllarda çok değerli bir hale gelecek. Şu anda % 25 devlet katkısını da düşünecek olursanız BES 18 – 65 yaş arasındaki tüm vatandaşların mutlaka katılması gereken bir sistem. 56 yaşında insanları emekli eden bir sistemden bahsediyoruz. BES insanların yaşamını idame ettirmesi için çok önemli bir hale gelecek. Belki şu an bizler farkında değiliz ama sonraki nesiller bu ürünü talep edecek. BES'in önü ileriki dönemde çok açık."

600 şube ile faaliyet gösteriyoruz

Şu anda 600 şube ile faaliyet gösteren Katılım Emeklilik, Albaraka ve Kuveyt Türk'ün şubeleri sayesinde Türkiye'nin tüm illerinde ve bazı ilçelerinde ürünlerini pazarlıyor. Dağıtım kanallarını çeşitlendirirken bankalara gelemeyen ve ulaşamayan müşterileri de düşündüklerini belirten Çetinkaya, "Banka şubelerinin olduğu bölgede en az 1-2 tane, şubelerin olmadığı lokasyonlarda da katılım prensibiyle çalışan acentelerle çalışarak ağımızı büyütmek istiyoruz. Ayrıca elementer branşta bir kardeş kuruluşumuz daha var. O da faizsiz çalışan bir şirket. İlk olarak bu şirketin tavsiyesiyle onların acenteleri ile işe başladık. Onun dışında bankalarımızın kurumsal müşterisi olan bazı büyük acenteler var. Onlarla da iş yapıyoruz. Bunlardan birinin 130 satış noktası var."

Sağlıkta ilk faizsiz örnekleri çıkardık

BES ve katılım konusunda sektördeki rakipleri için "Rakipleriniz iyiyse siz de iyisinizdir' diyen Çetinkaya, şöyle devam etti: "Tecrübe etmek istiyoruz. Biz belki de herkesin beklediği şirketiz. Beklediği ürünleri biz vereceğiz. Sağlık sigortası bunlardan bir örnek. 1 Ocak itibariyle banka şubelerimizde faizsiz tamamlayıcı sağlık, seyahat sağlık sigortamız, acil sağlık sigortamız ve yabancı sağlık sigortamız satılmaya başlandı. Sağlık sigortası ürünlerimiz Türkiye'nin yaklaşık 540 hastanesinde geçerli olacak. Özellikle İstanbul dışında da çok yaygın olan bir ağımız olacak. Tamamlayıcı sağlık sigortasını alan müşterilerimiz gönül rahatlığıyla Türkiye'nin 500 den fazla hastanesine gidip ürünümüzü kullanabilecekler. SGK anlaşması olan ne kadar özel hastane varsa hepsiyle çalışmayı hedefliyoruz. "



Katılım Emeklilik'ten yeni ürün 'faizsiz sağlık sigortası'

Katılım Emeklilik, 2017'de tüm kategorilerde gerçekleştirdiği büyümesini yeni yatırımlarla sürdürüyor. Hayatın her alanında sunduğu hizmetlerine sağlık ürünlerini de ekleyen Katılım Emeklilik, sağlık sigortasında da iddialı hedefler koydu.

Emeklilik şirketlerine sağlık sigortası satma yetkisi verilmesinin ardından sektörde ilk hamle Fibaemeklilik'ten gelmişti. Ardından, Katılım Emeklilikte sağlık satmaya başladı.

Geçtiğimiz yıl sektörün iki katı büyüyen Katılım Emeklilik, 2018'e de sağlık sigortasında geliştirdiği dört yeni ürünle iddialı bir giriş yaptı. İstanbul Les Ottomans Hotel'de gerçekleştirilen basın toplantısında konuşan Katılım Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sincek, "Katılım Emeklilik henüz genç bir şirket olmasına rağmen BES'de gerçekleşen pek çok köklü değişimi lehine çevirmeyi bildi. Bunu vizyoner bakışımızla, operasyonel gücümüzle ve dijitalleşmeye verdiğimiz önemle gerçekleştirdik. 2018'e de bu bakış açısıyla yeni bir kulvar olan sağlıkta iddialı bir adım atıyoruz" dedi.

Sincek, sağlık sigortası ürünlerimize tamamlayıcı sağlık sigortamız "Tam Katılım Sağlık Sigortası" ile start verdiklerini söyledi. Sincek, "Onu, 7/24 Acil Sağlık Sigortası, Seyahat Sağlık Sigortası ve Misafirim Güvende (Yabancı) Sağlık Sigortası takip edecek" dedi.

Beklentiyi iyi analiz ettikleri için en iyi çözümü geliştirdiklerini aktaran Sincek, şöyle devam etti: "Bugüne kadar dijitalleşme hep işlerimizin merkezinde oldu. Sağlıkta da yine hem müşterilerimizin hem de uygulama tarafındaki paydaşlarımızın işini kolaylaştırıcı uygulamalar geliştirdik. Tam Katılım Sağlık Sigortası, pek çok SGK'lı hastanın özel hastanelerde ödemek zorunda kaldığı fark tutarını sizin adınıza ödeyerek soruna kolay bir çözüm getiriyor. Siz de gönül rahatlığıyla anlaşmalı pek çok özel hastanede fark ödemeden muayene olabiliyorsunuz."

Üç ürün daha sırada

Diğer üç sağlık sigortası ürününün de 2018 içerisinde hizmete gireceğini belirten Sincek, "7/24 Acil Sağlık Sigortası ile tüm acil durumlarda ihtiyacınız olan sağlık hizmetini size sunacak. Seyahat Sağlık Sigortası, yurt dışında ihtiyaç duyulan sağlık güvencesini sağlayacak. Misafirim Güvende Sağlık Sigortası da yurt dışından Türkiye'ye gelen misafirlerinize gönül rahatlığıyla ülkemizde işlerini yapmalarını ve yaşamlarını sürdürmelerini sağlayacak" şeklinde konuştu.

Sektörün iki katı büyüdük

2017 yılında OKS ve Katılım Sigortacılığı yönetmeliği gibi köklü değişimlerden büyüyerek çıktıklarını aktaran Sincek, şu bilgileri verdi; "Henüz 3.5 yaşında



Geleceğin sigorta modelini inşa ediyoruz

Ayhan Sincek büyümenin kilit noktasının dijitalleşme olduğunu belirterek şöyle devam etti: "Acente portal çalışmalarımız sürüyor. Acente ağımızı oluşturduk, her gün büyütüyoruz. Artık acentelerimiz aktif olarak üretiyor. Uzun vadede acentelerimizi de bir banka kanalı kadar büyütmek istiyoruz. Acenteler gibi diğer paydaşlarla da dijital sistemler üzerinden çalışacağız.Dijitalleşme sayesinde OKS gibi kapsamlı zor bir süreci kolayca ve yüksek başarıyla tamamladık. Müşterilerimizin işlemlerini online, internet şube üzerinden yapabilmesini sağladık. Dijitalleşme ile dağıtım kanalımızı oluşturan Kuveyt Türk ve AlbarakaTürk bankalarının sistemleriyle uyum içinde işlemler gerçekleştirebiliyoruz. Operasyonel süreçlerimizde yapay zeka teknolojilerine geçiyoruz. Operasyonel işlemlerimizde robot çözümlerin yanısıra müşteri hizmetlerinde deönümüzdeki dönemde yapay zeka uygulamaları kullanmaya başlayacağız. Blockchain sigorta uygulamaları üzerine araştırmalarımız ve çalışmalarımız sürüyor. Geleceğin sigorta modelini inşa ediyoruz."

olmamıza rağmen vizyoner ve yenilikçi yaklaşımımız ile hızlı operasyonel gücümüz sayesinde tüm kategorilerde sektörümüzden daha fazla büyümeyi başardık. BES'te fon tutarımızı 630 milyon TL'den 1 milyar TL üzerine taşıyarak yüzde 66,4 büyüme sağladık. Burada 1 milyar TL barajını aşmak bizim için önemli bir dönüm noktası oldu."

Katılım Emeklilik'in 2017 yılında otomatik katılımda faizsiz fonlarda en çok getiri sağlayan şirket olduğunu belirten Sincek şöyle devam etti; "Türkiye'de faizsiz alanda büyük bir kapasite olduğunu geçtiğimiz yıl daha iyi anladık. Katılım Emeklilik olarak OKS faizsiz fonlarda fon şampiyonu olduk. 2017'de faizsiz fonlar, sektör toplamı olarak baktığımızda 3,24 milyar TL'den 6,08 milyar TL'ye çıkararak yüzde 87,7 oranında artış gösterdi. Faizsiz fonların Pazar payı yüzde 7,83'e çıkarken, bu oran OKS'de yüzde 63,41 gibi rekor bir düzeyde gerçekleşti.

Faizsiz fonların ekonominin ihtiyacı olan finansmanı ucuza sağladığına dikkat çeken Sincek, şunları söyledi: "Katılım Emeklilik olarak tamamen kendi ürünümüz olan fonlarımızın başarısıyla gurur duyuyoruz. Fonlarımız çok iyi performans gösteriyor. 2018'de de iki yeni fonumuz geliyor. Faizsiz fonlar ekonominin ihtiyacı olan finansmanı ve birikimi sağlayan cazip bir yatırımdır. Bunun farkındalığını arttırmalıyız. Katılımcılarımız isterlerse altın, döviz gibi birikimlerini faizsiz emeklilik fonlarımız aracılığıyla da yapabilir. Emeklilik birikimlerini yüksek getirilerle değerlendirebilir."

Katılım sigortacılığı yönetmeliğine zaten hazırdık

Sincek, katılım sigortacılığı ve bu kapsamdaki çalışmalarla ilgili olarak da şunları söyledi; "Katılım sigortacılığı yönetmeliğinin çıkması ile bu alanda çok büyük bir adım atıldı. Bu alanda rol model bir şirket olduğumuzu düşünüyorum. Katılım sigortacılığına pek çok açıdan hazır olduğumuz için yönetmelikle standartların belirlenmesi bizim için çok iyi oldu. Katılım sigortacılığı yapmak isteyenler belli standartları karşılayan yeni şirket kurmak zorunda. Bu da sektöre yeni oyuncular ve yatırımcılar getirecek. Katılım sigortacılığı kapsamında hizmet verdiğimiz hayat sigortasında geçtiğimiz yıl prim bazında sektör üstü performans göstererek yüzdelik değişimde neredeyse sektör büyümesinin iki katı performans sergiledik. Sektör % 35 büyürken Katılım Emeklilik % 64 büyüme gösterdi."



Fotoğraflar: CİHAN MUTLU

Sabancı Sigorta Grubu olarak

'Yeni nesil sigortacılığa odaklandık'

Aksigorta ve AvivaSA önümüzdeki dönemde yeni nesil sigortacılığa odaklanacak. Sigorta sektöründe yarışı müşteriye odaklananların kazanacağını belirten Sabancı Holding Sigorta Grup Başkanı Haluk Dinçer, "Yarışı, müşteriye odaklanan, müşteriye en iyi deneyimi sunan ve teknolojiyi en iyi kullanan kazanacak" dedi

Sabancı Holding Sigorta Grubu'nun 2017 yılının değerlendirildiği, 2018 beklentilerinin paylaşıldığı, Türkiye ve dünya sigorta verilerinin aktarıldığı toplantı, Sabancı Holding Sigorta Grup Başkanı Haluk Dinçer'in ev sahipliğinde, Aksigorta Genel Müdürü Uğur Gülen ve AvivaSA Genel Müdürü Fırat Kuruca'nın katılımıyla gerçekleşti.

Aksigorta ve AvivaSA ile sigorta sektöründe önemli bir Pazar payına sahip olan Sabancı Holding Sigorta Grubu, 2018 yılında yeni dünyanın ve yeni neslin ihtiyaçlarını doğru okuyarak kendisine yeni bir büyüme planı çizdi. Hayat ve hayat dışında rekabet eden yaklaşık 60 şirketten yarışı, müşteriye odaklanan, en iyi deneyimi sunanın ve teknolojiyi en iyi kullananın kazanacağını belirten Sabancı Holding Sigorta Grup Başkanı Haluk Dinçer, "Teknolojinin liderlik ettiği değişim yeni bir dünya yaratırken, ihtiyaçlar ve riskler de bu değişimin en önemli parçalarından biri haline geliyor. Her sektörde olduğu gibi, sigorta sektöründe de başarı, yeni dünyanın, yeni nesillerinin ihtiyaçlarını doğru okumaktan geçiyor. Bunun için sigorta sektöründe de yenilikçi yaklaşımımızı yarının ürünlerini şimdiden geliştirmek için kullanıyoruz" diye konuştu.

Yeni nesil sigorta anlayışının merkezine inovasyon ve teknolojiyi yerleştirdiklerini belirten Aksigorta Genel Müdürü Gülen ise, "Müşteri odaklılık, inovasyon, analitik, dijital ve yeni teknolojiler önümüzdeki dönem için öncelikli yatırım alanımız olacak" yorumunu yaptı.

Yabancı şirketlere örnek olduk

Müşteri ve dağıtım kanallarının

gözünde sektörü ve sigortacılığı anlayarak yenilikçi fikirlerle fark yaratacaklarını ifade eden Uğur Gülen, bu amaçla Aksigorta İnovasyon Platformu Pura'yı kurduklarını, 2018 yılı sonunda 200'e yakın Aksigorta çalışanının yenilikçi fikrin nasıl bulunacağı konusunda uzmanlaşacağını söyledi. Uğur Gülen, şunları söyledi: "Teknolojide yaşanan değişim kendi döngüsünde de sınırlı kalmayıp tüketici / müşteri alışkanlıklarının da farklılaşmasını sağlıyor. Biz de Aksigorta olarak, bu noktada Insurtech'lerle iş birliği yapmaya ve start-up projelerine ağırlık vermeye başlayacağız. 2018 yılında Aksigorta'yı start-up dostu bir şirket haline getireceğiz. Bu yıl Insurtech odaklı bir silikon vadisi turu yapacağız. Bu turda Insurtech'lerle bir araya geleceğiz ve iş birliği fırsatlarını sorgulayacağız. Aynı zamanda hem Insurtech'ler hem büyük start-up'lar hem de Üniversite MBA programındaki dersleri içeren temaslarımız olacak. Insurtech'ler ve start-up'larla yeniden tanımlanan yeni dünyada; dijital dönüşüme ayak uydurmak için Aksigorta Akademisi'nde hem çalışanlarımıza hem de acentelerimiz başta olmak üzere tüm paydaşlarımıza yönelik kapsamlı bir eğitim akademisi planlıyoruz."

'Robot Dönüşüm Projesi' ile 196 milyon TL prim üretti

Geçen yılın başında hayata geçirdikleri ve bir yıldır tanımlı işlerde başarıyla uyguladıkları Robot Dönüşüm Projesi / Robot Süreç Otomasyonu (RPA) ile 196 milyon TL prim ürettiklerini, 350 bin işlem gerçekleştirdiklerini belirten Aksigorta Genel Müdürü Uğur Gülen, şunları söyledi: "Sanal çalışanlar, normal çalışanlara oranla 6 kat daha fazla ve yüzde 50 daha hızlı çalışabiliyor. Projemiz yabancı şirketlere de ilham kaynağı oldu. Uzak Doğulu sigorta şirketi Etiqa'ya bu proje ile ilgili eğitimler verdik. Etiqa'nın iş süreçlerinde 20 dakikalık işlem 3 dakikaya düştü. Robot teknolojimiz IDC ve Gartner gibi prestijli kurumlar tarafından ödüle layık görüldü. 2018 yılında yapay zeka teknolojisini kullanarak, Aksigorta Dijital Asistan (ADA) ile müşterilerimizin ihtiyaçlarını 7/24 karşılayacağız".

Pazar payımızı artacak

Toplantıda konuşan Aksigorta Genel Müdürü Uğur Gülen, 2018 yılında karlı büyümeye devam edeceklerini ve Pazar paylarını arttıracaklarına dikkat çekti. 2017 yılının Aksigorta için hamle yılı olduğunu 2018 yılına çok güçlü başladıklarını dile getiren Gülen, "Şirketimizin piyasa değeri 2017 yılı sonunda 1 milyar TL'nin üzerine çıktı. Fon büyüklüğümüz yüzde 35 artışla 1.2 milyar TL'den 1.5 milyar seviyesine yükseldi. 2018 yılında da kolay, yalın ve erişilebilir sigortacılık vizyonu ile kalıcı üstünlük sağlayan sigorta şirketi olacağız. İnsan odaklı stratejimiz ile hissedar, müşterilerimiz ve çalışanlarımızla değer yaratacağız" dedi.



Uğur Gülen

Trafik sigortasında fiyatlar yüzde 20 düşük bulundu

Öte yandan Zorunlu Trafik Sigortası'nda uygulandığı günden bu yana sigorta şirketleri ve Hazine arasında tartışmalara neden olan 'Tavan fiyat uygulaması' yeniden gündemde. Geçtiğimiz günlerde Başbakan Yardımcısı Mehmet Şimşek'in yaptığı, "Trafik sigortasında yeni bir model üzerinde çalışıyoruz" açıklamasının öncesinde bir diğer gelişmede sigorta şirketleri cephesinde yaşandı. Trafikteki yüksek fiyatların tartışıldığı dönemde trafik sigortalarında zarar ettiklerini sürekli olarak gündeme getiren sigorta şirketleri, uluslararası bağımsız bir Aktüeryal Danışmanlık şirketi ile anlaştı. Şirket, Türkiye'deki trafik sigortalarında uygulanan piyasa fiyatları üzerine ve geriye dönük verileri baz alarak bir araştırma yaptı. Araştırma sonucunda 'zorunlu trafik sigortası'nda uygulanan fiyatların gerçek rakamların yüzde 20 daha düşük olduğu ortaya çıktı.

Hazine raporu inceliyor

Sabancı Holding Sigorta Grubu'nun geçtiğimiz günlerde düzenlediği 2018 yılı değerlendirme toplantısında Aksigorta Genel Müdürü Uğur Gülen ile konuyla ilgili sohbet ettik. Gülen, bu bağımsız Aktüeryal Danışmanlık şirketine yaptırılan araştırmanın sonuçlarının Hazine'ye de gönderildiğini belirterek, konuyla ilgili şunları söyledi: "Sigorta şirketleri olarak bağımsız Uluslararası Aktüeryal Danışmanlık şirketinden zorunlu trafik sigortasındaki piyasa fiyatlarını incelemesini istedik. Hazırlanan rapor sonucunda gördük ki halen uygulanan fiyatlar, olması gereken piyasa rakamlarının yüzde 20 daha altında. Bunu da Hazine'ye rapor olarak sunduk. Trafik fiyatları sorunu yaşadığımız günlerde Hazine yetkilileri ile rakamlarımızın uyuşmadığını görüyorduk. Zaten tavan fiyat uygulaması da bu sebeple yürürlüğe girmişti. Tüm verileri bağımsız bir aktüeryal danışmanlık şirketine sunduk. Çıkan raporu da Hazine'ye ilettik. Raporu Hazine de inceliyor ve olumlu bakıldığını duyuyoruz. Bu raporların ışığında yeniden bir düzenleme yapılmasını ve ilk fırsatta tekrar serbest piyasa koşullarına geçilmesini bekliyoruz."



Fırat Kuruca

2018'de de sektör lideri olacağız

AvivaSA Genel Müdürü Fırat Kuruca da yaptığı konuşmada, "2017 yılında, 15,2 milyar TL fon büyüklüğü, yüzde 19,5 pazar payı ve 900 bin BES katılımcı sayısı ve toplamda 2 milyonu aşkın müşterimizle 2015 yılında elde ettiğimiz sektör liderliğimizi devam ettirdik. 2018 yılını da sektör lideri olarak kapatmayı hedefliyoruz" dedi.

Geleceği, "Müşteri Odaklılık" ve "Dijitalleşme" olgularının şekillendireceğini belirten Fırat Kuruca, 50-99 ve 10-49 çalışanı olan işverenlerin Otomatik Katılım Sistemi ile 2018 yılında yaklaşık 4 milyon yeni katılımcı ve 220 bin işverenin sisteme dahil olacağını, bu nedenle dijitalleşmenin öneminin daha da hayati hale geleceğini söyledi. Dijitalleşme konusunda en verimli yatırımları yapmış şirketlerin bu süreçte öne çıkacağının altını çizen Fırat Kuruca, AvivaSA olarak bu sürece hazır olduklarını söyledi.

"Bi'tıkla Kurumsal ve Bireysel" internet şubelerinin dijital kanallar konusunda en önemli iki uygulamaları olduğunu vurgulayan Fırat Kuruca, Otomatik Katılım sürecinde işverenlerin ve çalışanların işlemlerini hızlı ve kolaylıkla gerçekleştirebilmelerini hedeflediklerini belirtti. Fırat Kuruca, "Bunun yanı sıra işverenlerin hızlı ve zahmetsiz bir şekilde otomatik katılım sistemine dahil olabilmelerini sağlamak amacıyla kurumsal web sitemiz üzerinden online platformumuzu müşterilerimizin kullanımına sunduk. Firma yetkilileri, herhangi bir satış danışmanına ihtiyaç duymadan teklif alıp, otomatik katılım ve sözleşme süreçlerini kolayca tamamlayabiliyorlar" dedi.



Haluk Dinçer

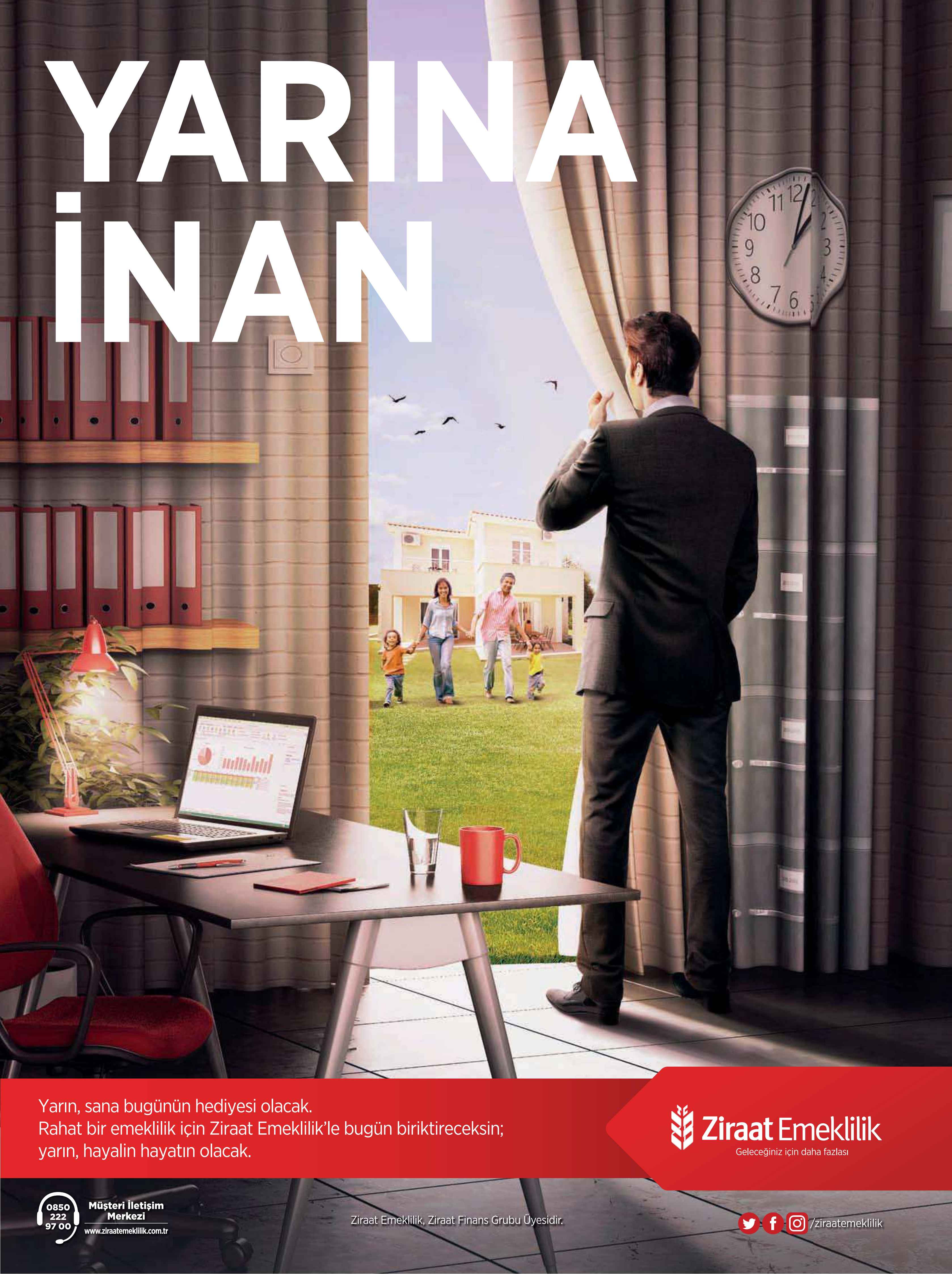
Kârlı büyümemiz devam edecek

Sabancı Holding Sigorta Grubu olarak başarılı bir yılı geride bıraktıklarını belirten Haluk Dinçer, elementer sigorta pazarında Aksigorta'nın 2017'de yüzde 39 büyüyerek 2,6 milyar TL prime, AvivaSA'nın hayat sigortası pazarında yüzde 51 büyüme ile 461 milyon TL prime, Bireysel Emeklilik'teki fon büyüklüğünün ise yüzde 29 artışla 15,2 milyar TL'ye ulaştığını söyledi. İki şirketin de 2017'de yüksek bir karlılık elde ettiğine değinen Haluk Dinçer, 2018 hedeflerini şöyle sıraladı: "2017 yılında Aksigorta yüzde 94 büyüme elde ederek 137 milyon TL, AvivaSA ise yüzde 38 büyüme ile 145 milyon TL UFRS bazlı net kar elde etti. 2018 yılında da Aksigorta'da yüzde 25-30 prim artışı, AvivaSA'da hayat sigortalarında sektörün üzerinde büyüme, BES fon büyüklüğünde ise liderliğimizi pekiştirmeyi hedefliyoruz. Sürdürülebilir karlı büyümeye, %25-30 seviyesinde öz kaynak verimliliğine devam edeceğimize inanıyoruz".

Türkiye'de sigorta pazarının büyüklüğü 16 milyar dolar

Sektörün dünya pazarında 4,7 trilyon dolarlık prim üretimi olduğunu belirten Haluk Dinçer, Avrupa pazarının 1,5 trilyon dolar, Türkiye pazarının ise 13 milyar dolar olduğunu söyledi. Avrupa'da 1620 dolar olan kişi başı prim üretiminin Türkiye'de 164 dolar olduğunun altını çizen Haluk Dinçer, şöyle devam etti: "Gidecek çok yolumuz var. Türkiye büyüdükçe sigorta sektörü daha hızlı büyüyecek. Son beş yılda pazarın büyüme trendinde olduğunu görüyoruz. Elementer sigorta pazarı yıllık ortalama yüzde 18, hayat sigortası pazarı yıllık ortalama 23, BES fonları yıllık ortalama yüzde 31 büyüdü. Sigorta sektörü Türkiye'nin 1,5-2 katı hızla büyüyor."

Türkiye'de farklı alanlardaki sigortalılık oranlarına da değinen Dinçer, zorunlu deprem sigortalılık oranının yüzde 47, zorunlu trafik sigortalılık oranının yüzde 78, kasko penetrasyonunun yüzde 27, sağlık sigortası penetrasyonunun yüzde 4 olduğunu hatırlattı. BES katılımcı oranının yüzde 12 olduğunu belirten Haluk Dinçer, şunları söyledi: "Teknolojinin ivmelenmesiyle birlikte sigortacılıkta da yeni riskler ortaya çıkıyor. Siber risk sigortaları dünyada 5 milyar dolarlık bir pazara ulaştı, fikri mülkiyet, veri tabanları, dijital ağlar/platformlar, maddi olmayan, duran varlıklar ve global ısınma yeni riskler. İklim bağlantılı hasarlar geçen yıl dünyada 300 milyar dolardı. Ülkemizde geçen yıl Temmuz ayında İstanbul'da yaşanan sel ve dolu hasarı 650 milyon TL'yi buldu."



YARINA İNAN
Yarın, sana bugünün hediyesi olacak.
Rahat bir emeklilik için Ziraat Emeklilik'le bugün biriktireceksin;
yarın, hayalin hayatın olacak.
Ziraat Emeklilik
Geleceğiniz için daha fazlası
0850 222 97 00
Müşteri İletişim Merkezi
www.ziraatemeklilik.com.tr
Ziraat Emeklilik, Ziraat Finans Grubu Üyesidir.
/ziraatemeklilik

Quick Sigorta'nın dijital sözlüğü yayına başlıyor

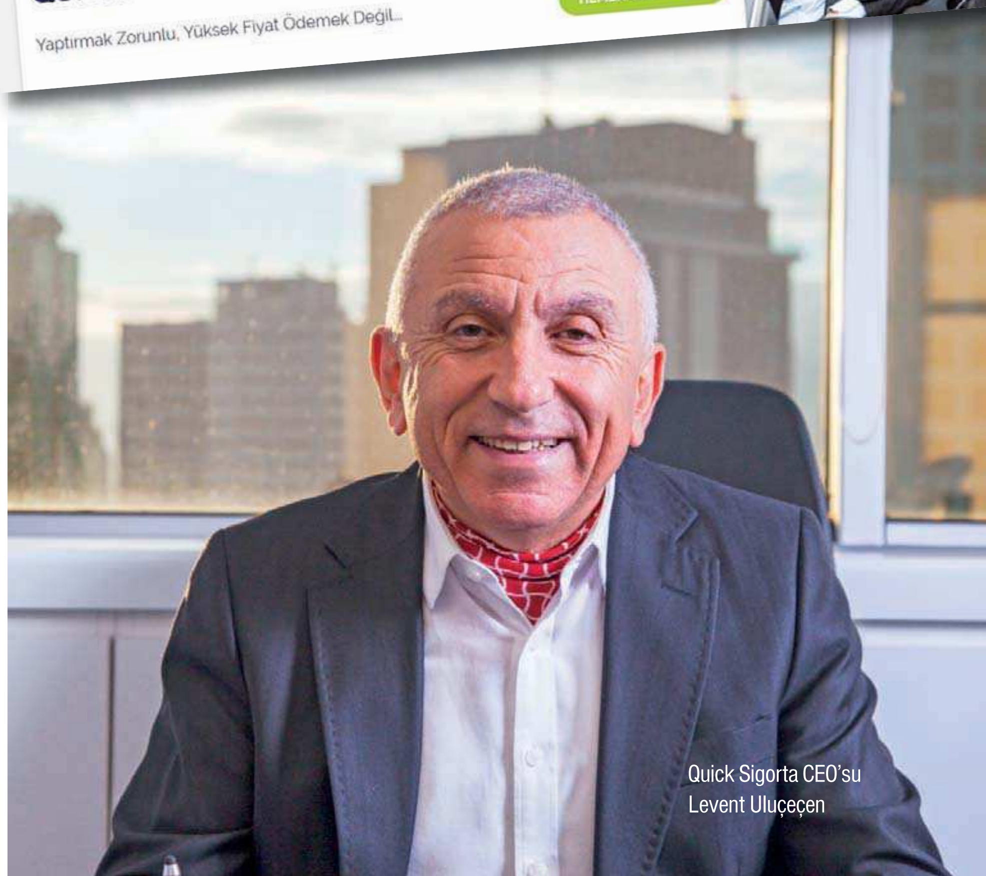
www.sigortasozlugu.com

Quick Sigorta, Q BLOG, LOG dergisi ve Q MAG'in ardından özellikle tüketicilere referans olacak internet sitesi www.sigortasozlugu.com'u yayın hayatına hazırlıyor. Sitede, ürünlerle ilgili birçok kavram videolu anlatımlarla açıklanacak.



Dijital içerik üretimi konusunda kısa sürede önemli çalışmalar yapan Quick Sigorta, sigortacılık kavramlarının, hizmetlerinin, ürünlerinin ve olası sorunların video ile açıklandığı yeni sitesini yakında yayına alıyor. Quick Sigorta CEO'su Levent Uluçeçen, dijital bir şirketin aynı zamanda reklam ve tanıtım dışında da içerik üretmesi gerektiğini belirterek, "Sosyal medya hesaplarımız, Q BLOG ve LOG dergisi ile tüm Türkiye'de satılan Q MAG'in ardından sigorta sözlüğü de yakın bir zamanda yayına başlıyor. Sektörle ve ürünlerle ilgili birçok kavramın video ile açıklanacağı bu site özellikle tüketicilere büyük kolaylık sağlayacak. Basit ifadelerle anlatılmış, kısa ve insanları sıkmayacak bir yaklaşımla hazırlanmış bu sözlük iletişim ve pazarlama çalışmalarımızın önemli bir parçası olacak. Sürekli tekrarlıyorum ve tekrar hatırlatmakta yarar var. Dijital olmak sadece teknoloji ile açıklanacak bir konu değil. Bireylerle, toplumla nasıl temas ettiğiniz çok önemli. Bir kavramı sahiplenmek ancak her anlamda o alana yatırım yapmakla mümkün olacaktır. Çok iyi çalışan teknolojik bir altyapı sizi dijital yapmıyor" dedi.

Siteyi klasik bir video kanalı gibi kullanmak ya da arama yaparak da istediğiniz konuları izleyebilmek mümkün. Video çalışmalarında kavramlar öncelikle vatandaşa soruluyor



Quick Sigorta CEO'su Levent Uluçeçen



Quick Sigorta Pazarlama ve İletişim Genel Müdür Yardımcısı Dr. İsmail Kızılbay

ve ardından konunun uzmanının açıklaması alınıyor. Kısa, İstanbul görüntüleri ile zenginleştirilmiş, konuyu iyi özetleyen bu videolar aynı zamanda metinler ile de destekleniyor.

Sigortacılık ile ilgili tüketicilerin birçok kavrama hakim olmadığını belirten Quick Sigorta Pazarlama ve İletişim Genel Müdür Yardımcısı Dr. İsmail Kızılbay, dijital içeriğin, kurumların iletişim ve pazarlama faaliyetlerinde büyük bir öneme sahip olduğunu belirterek, "İnsanlar artık 24 saat dijital dünya ile iç içe. Cep telefonları sürekli elimizde ve sürekli olarak farklı ihtiyaçlar için kullanıyoruz. Bireylerin hayatında çok önemli bir işleve sahip olan sigortacılık ile ilgili kavramların da bu ortamda rahat ulaşılabilir ve kullanılabilir olması lazım. Uzun metinler, anlaşılmaz ve karışık açıklamalar, fazlasıyla reklam kokan açıklamalar artık bireyler tarafından tercih edilmiyor. Günümüzün tüketicisini dijital ortamda oyalamak mümkün değil. İstediği, aradığı ve seveceği bir içerik olmadığı sürece bireylerin dikkatini çekmeniz mümkün değil. Kendini tekrarlayan haberler, artık eskimenin ötesine geçmiş sosyal medya paylaşımları bence kurumları komik hale düşürüyor. SEO çalışmaları için üretilmiş yapay içerikler, kurum içi iletişim için kullanılabilecek etkinlikleri bir "içerik" gibi kullanmak, 4K bir televizyon ekranında izleyiciyi sürekli olarak siyah-beyaz, sessiz film izlemeye mahkum etmeye benziyor. Video en çok tüketilen içerik türlerinden birisi. Biz de sigortacılık ile ilgili kavramları videolar ile açıklamayı seçtik. Kullanımı kolay ve rahat bir tasarım yaptık. Sürekli gelişecek ve büyüyecek bir planlama yaptık. Sözlük sürekli olarak yeni videolar ile desteklenecek. Zaman zaman sadece metinden oluşan maddeler de olacak ancak temel medyamız video. Kolay bir süreç değil. İyi bir ekiple hareket ediyoruz ve oldukça zorlu bir çalışmayı hayata geçiriyoruz. Sigorta sözlüğü sadece bizim için değil sektör için de son derece yararlı bir çalışma olacak. Sonuç olarak site sadece bizim müşterilerimize değil tüm bireylere açık" dedi.

SÖZLÜK SÜREKLİ GELİŞİP BÜYÜYECEK

Sitenin test çalışmalarının sürdüğünü belirten Kızılbay, Mart ayı ortalarında sitenin trafiğe açılacağını söyledi. Sözlük çalışmalarını yürüten ekibin sürekli olarak tüketici sorunlarını, isteklerini ve soruları incelediğini belirten İsmail Kızılbay, "Bu çalışmalar sonucunda hangi kavramın ele alınacağına karar veriyoruz. Test çalışmalarında zaman zaman videoların beğenildiğini ama aynı zamanda açıklamaların yeni soruları gündeme getirdiğini gördük. Böylesi durumlarda aynı kavram için devam videoları çekeceğiz. Sonuçta bu sözlük büyüyecek ve gelişecek" dedi.

"Q" SERİSİ DEVAM EDİYOR..

İletişim çalışmalarının Q Blog ile başladığını belirten İsmail Kızılbay " QBLOG alanında bir ilk ve halen tek durumunda. Ardından yine ilk ve tek olan QMAG geldi. Şimdi ise sıra QSÖZLÜK'de. Sözlük çalışmaları daha önceden yapılmış ancak bu tarzda kavramların hepsinin video ile açıklandığı bir çalışma yok ve haliyle bu çalışmada ilk ve tek durumda. Quick Sigorta olarak yeniliklerim devam edecek. Bu çalışmaların tamamı marka bilinirliğimiz ve uzun dönem pazarlama planlarımızın önemli parçaları. Farklı toplantılarda gündeme getirdik. Şimdi sıra acentelerimizin dijital dünyada işlerini kolaylaştıracak olan çalışmaya geldi. QACENTE şu anda en önemli çalışmamız" dedi.

ACENTELERİMİZİN DİJİTAL ALANDAKİ DESTEKÇİSİ OLACAK

Quick Sigorta Acenteler Direktörü Halil Alaeddinoğlu acentelerin sürekli olarak gelişen dijital dünyaya ayak uydurmakta zorlandığını belirterek, "QACENTE, acentelerimizin dijital ortamda en büyük destekçisi olacak. Onların tanıtım ve pazarlama çalışmalarında kullanabileceği içeriklere ulaşabilecekleri ve online satış konusunda oldukça önemli bir destek alacakları bir yapı kuruyoruz. Oldukça zorlu ve önemli bir proje. Çalışmaya başladığında acentelerimizi çok mutlu edecek bir altyapı söz konusu" dedi.



Quick Sigorta yöneticileri, Erzurum'da öğrencilerle buluştu

Quick Sigorta, üniversiteler ile yürüttüğü "Teoriden Pratiğe Atlayış Serbest" isimli Sosyal Sorumluluk Projesi çerçevesinde Erzurum Atatürk Üniversitesi öğrencileri ile 16 Şubat Cuma günü bir araya geldi. Cumhuriyet Üniversitesi Nene Hatun Kültür Merkezi'nde yapılan etkinliğe Quick Sigorta CEO'su Levent Uluçeçen, Yönetim Kurulu Üyesi Tarık Turhan, Genel Müdür Ahmet Yaşar, GMY Dr. İsmail Kızılbay, Acenteler Direktörü Halil Alaeddinoğlu ve IT Direktörü Mustafa Çalık katıldı. Sigortacılık bölümü ve sigortacılık mesleğine ilgi duyan öğrencilere destek olmak amacıyla düzenlenen etkinlikte Quick Sigorta yöneticileri farklı alanlardan öğrencilere seminer verdi ve şirketin sigortacılık yazılımını öğrencilere açtılar. Proje çerçevesinde daha önce Sivas, Zara Cumhuriyet Üniversitesi ve Ankara Başkent Üniversitesi'nde öğrencilerle bir araya gelinmişti.

Quick Sigorta motosiklet fuarı Motobike İstanbul 2018'e sponsor oldu



Quick Sigorta'nın sponsorları arasında olduğu motosiklet ve bisiklet tutkunlarının her yıl merakla beklediği, sektörün en önemli fuarı Motobike İstanbul 2018, 22-25 Şubat tarihlerinde İstanbul Fuar Merkezi'nde 10. kez düzenlendi. 2017'de toplam 265 katılımcının, dünyanın dört bir köşesinden gelen 103.371 ziyaretçiyle buluştuğu fuar, bu yıl da motosiklet ve bisiklet tutkunlarının yakından tanıdığı isimlerin muhteşem şovlarıyla renklendi.



Yüksek performans ve çeviklik ondan sorulur

İngiliz devi Aston Martin'in ikonik üstü açık Spor GT modeli DB11 Volante yenilenmiş haliyle 2018 yılında sahalara geri dönüyor. Aston Martin'in 21. yüzyılın yeni yüzü olarak geçen yıl tanıttığı DB11 Coupe'yi takip eden DB11 Volante, performans, inovasyon, mühendislik ve tasarımda standartları yükselterek kusursuz üstü açık Spor GT'yi yaratıyor. DB11 Volante; Aston Martin Türkiye distribütörü D&D Motorlu Araçlar güvencesiyle, 2018 baharında Türkiye'deki sahipleriyle buluşmaya hazırlanıyor. Yüksek performans ve çeviklik otomobilin karakterinin sportif yanını vurgularken, konfor ve geniş iç mekanı ise safkan bir grand touring otomobil olduğunun altını çiziyor.



Dayanıklılık ve gücü, sürüş konforuyla harmanlıyor

Isuzu'nun Pick-up segmentindeki temsilcisi D-Max, yenilenerek Türkiye'de de satışa sunuldu. Yeni D-Max, V-Cross modelinde dayanıklılık ve gücü, sahip olduğu premium donanımlar ve üstün sürüş konforuyla harmanlıyor. V-Cross modelinde yeni LED gündüz farları, ısıtmalı ön koltuklar, elektrikli sürücü koltuğu, anahtarsız giriş ve çalıştırma, 8 hoparlör, bütün akıllı telefonlarla kullanılabilen Android işletim sistemine sahip navigasyonlu 8" D-VISION Multimedya Sistemi, geri görüş kamerası, arka park sensörü, yokuş kalkış asistanı, yokuş iniş kontrolü ve hız sabitleyici gibi birçok donanım özelliği standart olarak sunuluyor.

İskandinav sadeliği yeni XC60'ta buluştu



Yeni Volvo XC60, Volvo Cars'ın yeni 60 Serisi modellerinin ilk temsilcisi olarak; İsveçli Premium otomobil üreticisinin, 90 modellerindeki bütün teknolojileri, bilgi birikimini ve deneyimini içinde barındırıyor. 9 yıl önce piyasaya sunulan ve dünyada yaklaşık 1 milyon adet satışla Avrupa'nın en çok satan orta boy SUV'u unvanına sahip XC60, bugün hala Volvo'nun toplam küresel satışlarının yüzde 30'unu oluşturuyor. Bu nedenle büyük bir merakla beklenen XC60, Volvo'nun yeni dönem dönüşüm planının da en önemli temsilcisi olarak öne çıkıyor. .



Sinan Saip Bel

Yeni Jeep Compass Türkiye'de!

Sınıfının en gelişmiş 4x4 sistemi ile en yetenekli kompakt SUV modeli olarak dikkat çeken Jeep Compass, ülkemizde biri benzinli, ikisi dizel olmak üzere toplam 3 motor seçeneğiyle satışa sunuldu. Modelin daha yollara çıkmadan büyük ilgi gördüğünü ve talep aldığını dile getiren Jeep Marka Direktörü Sinan Saip Bel, ilk etapta, satışa sunmak üzere 150 adet Jeep Compass getirdiklerini belirtti. Yakıt verimliliğine sahip güçlü motorlar, özgün Jeep tasarımı, 'on-road' ve 'off-road' sürüş dinamikleri ve yenilikçi güvenlik teknolojilerine sahip Jeep Compass, markanın küresel pazarlarda daha geniş kitlelere ulaşma stratejisini destekliyor.



Ziraat Bankası'na China Development Bank'tan kredi

Ziraat Bankası, kaynak çeşitliliğini arttırmak amacıyla aralık ayında China Development Bank ile anlaşılan 600 milyon dolarlık kredinin ikinci dilimi olan 400 milyon doların banka hesabına geçtiğini duyurdu. Ziraat Bankası'nın Kamuyu Aydınlatma Platformu'nda yer alan açıklamasında, "Bankamız, kaynak çeşitliliğini arttırmak maksadıyla uluslararası kuruluşlardan ikili doğrudan kredi teminine devam etmektedir. Bu kapsamda aralık ayında China Development Bank ile anlaşılan 600 milyon dolarlık kredinin ikinci dilimi olan 400 milyon dolar, 9 Şubat'ta bankamız hesaplarına geçmiştir." ifadeleri kullanıldı. Açıklamada, uygun koşullarla temin edilen kredinin vadesinin 3 yıl olduğu bildirildi.



Türk CFO'lar, kurum stratejisini destekleyecek

Dünyanın lider denetim ve danışmanlık şirketlerinden EY, dünya genelinde 769 finans lideriyle birebir söyleşi yoluyla gerçekleştirdiği CFO'nun DNA'sı II raporunun sonuçlarını açıkladı. Raporda, Türkiye ve dünyada CFO'ların şirketlerinin gelecekteki ihtiyaçlarını nasıl bir dönüşüm ile desteklediklerine dair çarpıcı bulgular sunuluyor. Buna göre; finans çalışanları zamanlarının daha büyük bir kısmını organizasyonun farklı bölümlerindeki çalışanlarla beraber kurum stratejisini destekleyecek kararlar alarak geçirecekler. Türkiye'deki CFO'ların ise yüzde 31'i gelecek 5 yıl içerisinde fonksiyonlar arası hizmet veren ortak hizmet merkezi yönetimi ile birlikte finans organizasyonu dönüşümüne odaklanılacağını düşünürken, yüzde 56'sı ise iş birimleri ve finans arasındaki iş ortaklığının geliştirilmesinin daha da önemli konuma geleceğini öngörüyor.

Finansal hizmetler güven endeksi arttı



Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası (TCMB) tarafından Ocak ayına ilişkin Finansal Hizmetler Anketi ve Finansal Hizmetler Güven Endeksi (FHGE) açıklandı. Buna göre, FHGE, Ocak'ta bir önceki aya kıyasla 0,7 puan artarak 166,1'e yükseldi. Endeks, aralık ayında 165,4 düzeyinde bulunuyordu. FHGE'yi son 3 aydaki hizmetlere olan talep ile son 3 aydaki iş durumu artış yönünde etkilerken, gelecek 3 aydaki hizmetlere olan talep beklentisi ise azalış yönünde etkiledi. İş durumu ve hizmetlere olan talebe ilişkin değerlendirmelere göre, son 3 ayda iş durumunda iyileşme ve hizmetlere olan talepte artış olduğu yönündeki değerlendirmelerin bir önceki aya kıyasla güçlenerek devam ettiği görüldü. Gelecek üç aydaki hizmetlere olan talebe ilişkin artış yönlü beklentilerin ise zayıfladığı gözlendi.



Hazine, 1,9 milyar TL'lik kira sertifikası ihraç edecek

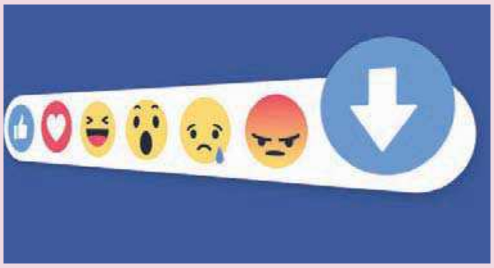
Hazine Müsteşarlığından yapılan yazılı açıklamaya göre, yurt içi tasarrufların artırılması, yatırımcı tabanının genişletilmesi ve finansman araçlarının çeşitlendirilmesi amacıyla 14 Şubat 2018 valör tarihli Türk lirası cinsi sabit kira ödemeli kira sertifikası ihracı yapılacak. İhraç edilecek kira sertifikası, 728 gün vadeli ve 6 aylık dönemsel kira oranı yüzde 6,36 olacak. Kira ödemeleri 15 Ağustos 2018, 13 Şubat 2019, 14 Ağustos 2019, son kira ve itfa bedeli ödemesi ise 12 Şubat 2020'de gerçekleştirilecek.


TÜRK NİPPON SİGORTA
Sağlığınız Bizde
Tamamlayıcı Sağlık Sigortası
MEDICALPARK
Sağlığınız için
BÜYÜK
cebiniz için
KÜÇÜK BİR ADIM
Mevcut hastalıklarınızı da kapsayan bu paket
anlaşmalı Medical Park Grubu hastanelerinde geçerlidir.
444 88 67 | www.turknippon.com



Apple'dan yavaşlayan iPhone'lar için çözüm

Apple'ın yeni mobil işletim sistemi iOS 11, iPhone ve iPad kullanıcılarının beğenisine 19 Eylül'de sunulmuştu. Ancak yeni iOS ile birlikte gelen sorunlar nedeniyle Apple, geliştirmelere devam ediyor. Şirket geçen ay iOS 11.3 beta 2'yi yayınlandı. iOS 11.3 beta 2 ile bazı kullanıcıların şikayet ettiği Wi-Fi sorunu çözülüyor. Beklenen pil sağlığı özelliği de bu beta ile geldi. iOS 11.3 beta 2 ile birlikte iPhone pil sağlığı özelliğini ve performans yönetimini devre dışı bırakma özelliği sunuldu!



Facebook, beğenmeme ve şikayeti tek butonda birleştiriyor!

Sosyal ağların babası bir nevi öncüsü olarak görülen Facebook, uygunsuz yorumlar ve istenmeyen içerikler için hızlı aksiyon almayı planlayarak hayata geçirmeyi düşündüğü şikâyet ve beğenmeme butonu "Downvote" özelliğini sitesinde kullanmaya başlıyor. Bir nevi eksilme olarak ifade edilebilecek olan "Downvote" üzerine tıklandığında o yorumun kolayca Facebook ekiplerine bildirilmesini sağlayacak. Kullanıcılar bu butona tıkladıktan sonra ek bir pencere görecekler ve bu pencere üzerinde "saldırgan, yanıltıcı, konuyla alakasız" gibi seçenekler var olacak. Facebook, bu yenilikle yorumların ya da içeriklerin sahte olup olmadığını anlayabilir, yalan haberlerin önüne bir nebze de olsa geçebilir.

Google, oyun dünyasına adım atıyor

İnternet devi Google, yatırımlarını 2018 yılında artıracağı söylentisine bir yorum getirmesede yaptığı hamleler ile bu söylentileri doğrular nitelikte. Son dönemde giriş yaptığı alan sayısını çok ciddi oranda arttıran Google, ortaya çıkan son bilgilere göre, "Yeti" ile oyun dünyasına sağlam bir giriş planlıyor. İnternetin ve Youtube ile video eğlence dünyasının merkezinde yer alan Google, The Information'da yer alan habere göre oyun tarafında da büyük bir hazırlık içerisinde.



Samsung ile Sanal Gerçeklik deneyimini yaşayın

Samsung Gear VR, kullanımı oldukça yaygın olan sanal gerçeklik gözlüklerinden bir tanesi. Buradan da performansının yüksek olduğunu anlayabiliyoruz. Bu gözlük, Samsung ve Oculus'un yaptığı iş birliği ile daha düşük bütçeli olacak şekilde tasarlandı. Ayrıca sanal gerçeklik deneyimini akıllı telefonla entegre eden en uygun tasarımlar arasında görülüyor. Çözünürlük kalitesi Rift'den daha yüksek olan Samsung Gear VR, menü navigasyonu açısından kullanımı oldukça kolay olarak tasarlanmış. Başlığın yanında gömülü bir touch-pad, siyah bir buton ve ses açma butonu bulunuyor. Oculus App, telefonun portalına göre ücretli veya ücretsiz olarak değişebiliyor. Bazı oyunlar yalnızca touch-pad ile çalışabiliyor. Ancak Gear VR, android işletim sisteminde deneyimlemek için Bluetooth gamepad ile birlikte çalışıyor.



2018, Auto King'in büyüme yılı olacak

Auto King, yatırımlarını artırarak franchise ağını genişletmeye devam ediyor. Bu yatırımlar kapsamında Bodrum'da yeni şubesini açan Auto King'in İcra Kurulu Başkanı ve CEO'su Ayhan Dayoğlu, "2018 bizim büyüme yılımız" dedi.

Otomobil bakım ve onarım markası Auto King, 2018 yılı içinde yaptığı yatırımlar kapsamında Bodrum'da şube açarak franchise ağını Türkiye'de genişletmeye devam ediyor. Auto King İcra Kurulu Başkanı ve CEO'su Ayhan Dayoğlu, yaptığı açılış konuşmasında 2018 senesinin Auto King için büyüme yılı olduğunu belirterek, bu sene içerisinde Türkiye'de kapasitelerini büyütmeyi hedeflediklerini söyledi. Açılışa Auto King Kurucusu ve eski sahibi Fazıl Yücetin'de katılarak onurlandırdı.

2018 bizim büyüme ve bulunduğumuz nokta sayısını artırma yılımız diyen Dayoğlu, "Burası 2018'in ilk açılış noktası. Zincirin ilk halkası. Bodrum, İstanbul'un arka bahçesi. İstanbullular'ın çoğu 6-8 ay hatta 12 ay buradalar ve Auto King'in hizmet kalitesinin burada da olmasını istediler. Dolayısıyla onlara yakın olabilmek için Bodrum'dayız" dedi.



Auto King İcra Kurulu Başkanı ve CEO'su Ayhan Dayoğlu



Servis kapsamında verilecek hizmetler

- ▼ Mini onarım
- ▼ Hasar onarımı
- ▼ Oto-boya koruma
- ▼ Detaylı temizlik
- ▼ Seramik kaplama
- ▼ Mini Onarım
- ▼ Hasar Onarımı
- ▼ Hızlı Onarım
- ▼ Anahtar teslimi

Hasar onarımında büyüyeceğiz

Auto King'in birçok araba markasına işlem yaptığını belirten Dayoğlu, Auto King'in kalitesinden Bodrum'da da ödün vermeyeceklerini belirtti. Dayoğlu, "Auto King olarak bütün araba markalarına işlem yapıyoruz. Auto King'in sektöre kazandırdığı minik onarımın ötesinde, hasar onarımı, mekanik onarım, boya koruma ve lastik, diğer araçla ilgili olan bütün herşeyini yapıyoruz, dolayısıyla bu nokta çok önemli" ifadelerini kullandı.

Birincil hizmet olarak sigorta şirketleriyle gerçekleştirdikleri mini onarım teminat çalışmaları olduğunu söyleyen Dayoğlu, sigortası olmayan bireylere de hizmet verdiklerini belirtiyor. Auto King'in önümüzdeki aylarda hasar onarımda da büyüyeceğini ifade eden Dayoğlu, "Hasar onarımın büyük bir pazar payı var. O pazar standardize edilmiş değil. Biz o alanda da büyüyeceğiz. Bu demek oluyor ki sigorta ve filo şirketleriyle hasar konusunda çalışacağız. Özellikle filo şirketlerine ciddi olarak hasar ve mekanik bakım konusunda destek vereceğiz" dedi.

İstanbul' da 15 şube açmayı hedefliyoruz

İstanbul'da 15 şube açmayı hedeflediklerini belirten Dayoğlu, ilk olarak Kağıthane'de açılacağını, inşaat çalışmalarının başladığını Nisan'da tam kapasiteye ulaşacaklarını belirtti. Dayoğlu, daha sonrası için Çekmeköy, Avcılar, Güneşli, Esenler'de anlaşmalarının yapıldığını tüm şubelerde hem hasar hem mini onarımın olacağını söyledi.

İstanbul ve Bodrum dışında da projeleri olduğunu ifade eden Dayoğlu, "Yeni şube açacağımız yerler arasında başta İzmir var. Ama bunun ötesinde Türkiye'de kapasite artış yatırımlarımızda bulunuyor. Mesela, Adana'da kapasiteyi arttırıyoruz. Bursa'da yeni tesis yapıyoruz. Elazığ'da yeni bir anlaşma yaptık ve BMW servisinin hasar atölyesini işletmeye başladık. Daha önce müşteriler hasar için Gaziantep'e veya Malatya'ya giderdi. Şimdi biz Auto King olarak Elazığ'da hizmet vereceğiz. Bu bizim distribütör kalitesinde iş yaptığımızı gösteriyor" dedi.



Auto King Bodrum Servis sahibi Aytekin Bedel:
Hizmet kalitemiz en üst düzeyde

Hizmet kalitesini artırarak kendimizi geliştiriyoruz diyen Auto King Bodrum Servis sahibi Aytekin Bedel, otomotiv sektörünün Türkiye'de çok büyük olduğunu ve yeni ufuklara yol açtıklarını ifade etti. Bedel, Ege Bölgesi civarında daha çok büyüyeceklerini buradan sonraki hedefin Marmaris olduğunu söyledi.

Bedel, Auto King'in müşteri memnuniyetini ön planda tutan ve müşterilerinin beklentilerine cevap vererek güven oluşturan bir marka olduğunu ve ekip ruhu ile çalıştıklarını bunun da işlerine olumlu bir şekilde yansıdığını söyledi. Bedel, "Acenteler ve bireysel müşteriler gönül rahatlığıyla servisimizi tercih edebilirler. Hizmet kalitemiz en üst düzeyde" dedi.

Bodrum'da Auto King'in mini onarım alanında bilindiğini söyleyen Bedel, "Hizmetimizi genişlettik. Mekanik oto bakımına girildi. Periyodik bakıma girildi. Akü satışı ve kaporta boyamaya girildi. Filo şirketleriyle çalışmaya başladık. Şirketimiz bize yol açıyor. Bizde o yoldan yürüyoruz" dedi.



Türk Nippon Sigorta hedeflerinin üzerinde büyüdü

Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, 2017'de hedeflerini aşarak yüzde 57 oranında büyüdüklerini belirtti. Geçen yıl özellikle bireysel ve orta ölçekli işletmelerin sigorta ürünleri ile sağlık sigortalarına ağırlık verdiklerini kaydeden Pamukçu, yeni yılda da bu alanda aktif bir oyuncu olacaklarını ifade etti.



Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu

'Kişisel verilerin korunmasını önemsiyoruz'

Kişisel Verilerin Korunması Kanunu hakkında değerlendirmelerde bulunan Pamukçu, şunları söyledi: "Kanun, kişisel verilerin işlenmesine ilişkin ayrıntılı ilk yasal düzenleme olduğundan ve çok sayıda yenilik gerektiren hüküm içerdiğinden, bir uyum süreci de öngörülüyor. Sektördeki birçok şirketin gerek web sitelerinde, gerek call center ve müşteri hizmetleri tarafında, KVKK ile ilgili tüm sebep-sonuç ilişkileri gözden geçirilerek gerekli uyarı metinlerinin ve bilgilendirme anonslarının entegrasyonu sağlanıyor. Biz de Türk Nippon Sigorta olarak, toplanan kişisel verilerin korunması, yetkisiz kişilerin eline geçmemesi ve müşterilerimizin mağdur olmaması için gerekli teknik bütün tedbirleri alıyoruz. Bu konuda çok hassasız."

Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, 2017'yi değerlendirdi ve 2018 öngörülerini paylaştı. Genel olarak bakıldığında, sigortacılığın birçok sektörden bire bir etkilenen bir sektör olduğunu kaydeden Pamukçu, "Örnek vermek gerekirse; otomotiv, inşaat gibi sektörlerdeki büyüme, sigortacılığı da olumlu etkilemekte, bu nedenle de birçok sektörün dinamikleri sigortacılar tarafından yakından izlenmektedir. Yeni yıla yönelik global beklentilere baktığımızda birçok farklı görüş mevcuttur. Fakat birçok kişinin yakından takip ettiği dünyaca ünlü The Economist dergisinin tahminlerinin önemli bir gösterge olabileceğini düşünüyorum. The Economist'e göre 2018'de savunma, bilgi teknolojileri ve turizm; ekonomik canlılığın en yüksek olacağı sektörler arasında gösterilmektedir" dedi.

'Hedeflerimizi aştık'

Türk Nippon Sigorta olarak 2017'yi hedeflerinin üzerinde tamamladıklarından bahseden Pamukçu, "Şirket olarak 2017'nin sonunda, 2016'nın aynı dönemine kıyasla yüzde 57 oranında bir büyüme kaydettik. 2018'de de yüksek hedeflerle ve çalışma temposuyla yine hedeflerimizin üzerinde bir performans sergileyeceğimize olan inancım tam. Sağlık branşında, özellikle tamamlayıcı sağlık ürünlerimiz sigortalılar tarafında yoğun talep görüyor. Oto dışı tüm branşlarda öne çıkan bir şirket olarak büyümede istikrara verdiğimiz önem doğrultusunda, 2018 yılında da aynı stratejiyle yolumuza devam edeceğiz" diye konuştu.

'Önceliğimiz kobi ve sağlık sigortaları'

Türk Nippon Sigorta olarak, 2017 yılında özellikle bireysel ve orta ölçekli işletmelerin sigorta ürünleri ile sağlık sigortalarına ağırlık verdiklerini, 2018 yılında da aynı alanlarda aktif bir oyuncu olmaya ve bu ürünlerin satışına ağırlık vermeye devam edeceklerini dile getiren Pamukçu, "2018 yılında çapraz satış imkanlarını daha da artırarak sigortalı beklentilerine çözüm getirmeyi ve aynı zamanda üretimde branş dengesini sağlamayı hedeflemekteyiz. Mevcut portföy dengemizi koruyarak, verimlilik ve müşteri odaklılık esaslı yaklaşımımızla kârlı ve sürdürülebilir bir büyüme gerçekleştirmeyi hedeflemekteyiz. Şirket olarak önceki yıllarda olduğu gibi, 2018 yılında da ürün çeşitliliğimizle hem sigortalı hem de acentelerimiz arasındaki farklılığımızı ortaya koymaya devam edeceğiz" dedi.

'Mobil teknolojiler sektörü dönüştürüyor'

Sektörün yeni teknolojilere uyumunu da değerlendiren Pamukçu, "Yeni teknolojiler, değişen müşteri davranışları, yeni dağıtım modelleri ve gittikçe zorlaşan yerel, bölgesel ve küresel regülasyonlar sigorta sektörünü, diğer tüm sektörler gibi değişime zorluyor. Bunun için de dijital kanalların ve dijital yol haritasının doğru stratejilerle belirlenmesi ve ana kurallar çerçevesinde ilerlenmesi gerektiğini düşünüyorum. Belirlenen yeni kanallar ile entegre olabilen bir altyapı kullanmak sektör açısından kaçınılmaz bir gerçek haline geliyor. Artan akıllı telefon ve tablet kullanımı oranları mevcut platformların mobilden kullanımını zorunlu hale getiriyor. Mobil teknolojiler hayatımıza girdikçe, iş akışları buna bağlı olarak değişiyor" diye konuştu.

NİLÜFER SEZGİN
Başekonomist



KONUK YAZAR
nsezgin@isportfoy.com.tr

ENFLASYONU DÜŞÜRMEK GEREK

Yıllık TÜFE enflasyonunun kasım ayında %13 ile 2003 bazlı endeks tarihindeki rekor seviyeye ulaşması ve yılı %11,9 gibi yüksek bir seviyede tamamlamasının ardından, enflasyonu yeniden anlamlı ve kalıcı şekilde tek haneye geriletmek adına ekonomi yönetiminin ortak çabaları olduğunu görüyoruz. Bu çabaları bir perspektife oturtabilmek adına, Merkez Bankası'nın Enflasyon Raporu önemli tespitler sunmaktadır. 2017'de enflasyonun tahminleri aşmasının en önemli sebebinin gıda enflasyonunun ve TL bazında ithalat fiyatlarının tahminlerin üzerine çıkması olduğunu belirten Merkez Bankası, %15'e ulaşan temel mal grubu kategorisinin (çekirdek enflasyon içindeki mal grubu) 10 puanının kur ve ithalat fiyatından (emtia fiyat gelişmeleri) kaynaklandığına dikkat çekmektedir. Temel mal grubunda 2009 yılına kadar incelendiğinde, para politikası ve yapısal tedbirlerle yönetilmesi zor olan ve katılık olarak tarif edilen bileşenin %1,7 gibi oldukça düşük bir seviyede olduğu hesaplanmakta ve bu da doğru politika tedbirleri ile bu alanda önemli bir iyileşme kaydedilebileceğine işaret etmektedir. Çekirdek enflasyonun bir diğer bileşeni olan temel hizmet enflasyonu için "temel makro belirleyicilerin enflasyonu artırıcı veya düşürücü yönde bir etkisinin olmadığı durumda dahi enflasyon ancak yüzde 5'ler düzeyinde gerçekleşmektedir" tespiti yapılarak bu grupta fiyat katılığının çok daha yüksek olduğu değerlendirilmektedir. Son olarak da, 2017 yılı özelinde iktisadi faaliyetteki hızlanmanın ve fiyatlama davranışlarındaki bozulmanın enflasyonu yükseltici yönde yaptığı katkının tarihsel ortalamaların üzerinde olmasına vurgu yapılmaktadır.

Bu tespitler aslında enflasyon konusunda yapılması gerekenlere dair de reçete sunmaktadır. Döviz kuru oynaklıklarının azaltılması, gıda enflasyonunun yapısal tedbirlerle kalıcı olarak düşürülmesi, enflasyonla mücadelede kredibilite kazanılarak beklentilerin yönetilmesi ve iktisadi faaliyetin büyüme hızının makul seviyelerde tutulması, enflasyonu düşürmek için gerekli adımlar olarak karşımıza çıkmaktadır. Burada Merkez Bankası sıkı duruşunu kararlılıkla sürdürerek ve para politikası çerçevesini işleyiş olarak eskisinden daha sade bir yapıya dönüştürerek kendi üzerine düşen görevi yapmaktadır. Finansal istikrar tarafında da kur takası ihaleleri ve TL uzlaşmalı vadeli döviz satım kontratları gibi 2017 yılı başından bu yana uygulanan mekanizmalarla kur oynaklıklarının düşürülmesi hedeflenmektedir. Firmaların döviz kredisi kullanımına kısıtlamalar getirerek kur oynaklığının düşürülmesine katkı sağlamaya çalışan hükümet ayrıca, Gıda Komitesi ile kısa ve uzun vadeli gıda enflasyonunu sınırlamayı hedeflemektedir. Bu adımların yanında, vergi artışlarının enflasyonu düşürme hedefini gözetecek şekilde düzenlenmesi ve Kredi Garanti Fonu kapsamında verilen kredilerin zamana yayılması, Merkez Bankası'nın enflasyonu düşürme çabalarına ekonomi yönetiminin diğer birimleri tarafından verilen katkılara örnek teşkil etmektedir. Ocak ayı itibarıyla %10,35'e gerileyen enflasyonun bu yıl sonunda Merkez Bankası'nın beklentisine paralel %8'e yakın gerçekleşmesi ve %9,5 seviyesindeki piyasa beklentisinin altında kalması önemli bir kazanım olacaktır.

31/01/2018 itibari ile	Büyüklük	Pazar Payı (%)	Yılbaşından Bu Yana Getiri (%)
Emeklilik Fonları	79.407.190.729		
Değişken	21.936.971.477	27,63	1,7
Kamu İç Borçlanma (TL)	14.073.152.802	17,72	0,9
Katkı	10.094.882.467	12,71	1,1
Likit	7.461.989.812	9,40	1,0
Kamu Dış Borçlanma	7.293.801.174	9,19	0,1
Standart	7.015.447.401	8,83	1,1
Hisse	4.720.606.153	5,94	3,5
Altın	3.612.358.884	4,55	2,8
Dengeli (Esnek & Karma)	1.757.705.392	2,21	2,6
Endeks	611.388.106	0,77	2,3
Öst	483.128.715	0,61	1,1
Uluslararası Karma & Esnek	117.985.267	0,15	1,6

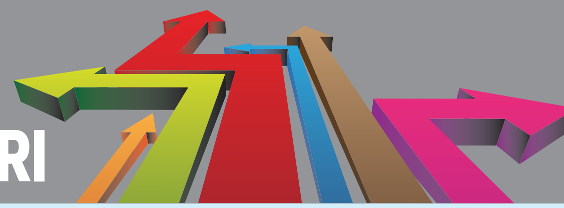
Kaynak: Rasyonet

Emeklilik Yatırım Fonları

2018 yılının ilk ayı global risk iştahının yüksek seyrettiği bir dönem oldu. Yılın ilk ayında gelişmekte olan ülke hisse senedi piyasasına 11 milyar ABD doları, bono piyasalarına ise 24 milyar ABD doları fon girişi gerçekleşti. Küresel ekonominin büyüme hızındaki artış ve gelişmiş ülke enflasyonlarının düşük seviyelerde seyretmesi fon akımlarını destekledi. Risk iştahındaki bu artıştan TL cinsi varlık fiyatları da olumlu etkilendi. Hisse senedi fonları en fazla getiri sağlayan fon türü olurken, Altın fonları ve dengeli/değişken fon getirileri, hisse senedi fonlarını takip etti. Yılın ilk ayında tüm fon türleri nominal bazda yatırımcılarına pozitif getiri sağladı.

www.fonbul.com 05/ 02/ 2018

BES FON REYTİNG SONUÇLARI



BORÇLANMA ARAÇLARI TR

Fon	Reyting
AvivaSA Em. ve Hay. Borç. Araç. EYF	★★
Anadolu Hayat Em. Uzun Vad. Borç. Araç. EYF	★
Anadolu Hayat Em. Temk. Değ. EYF	★★★★
Garanti Em. Hay. B.A. EYF	★★
Allianz Hayat Em. Borç. Araç.EYF	★
NN Hay. Em. K.BA. EYF	★★★
Allianz Yaşam ve Em. Borç. Araç. EYF	★★
Aegon Emeklilik ve Hay. Std. EYF	★
Vakıf Em. ve Hay. Stand. EYF	★★★
Groupama Em. Borç. Araç. EYF	★★
BNP Paribas Cardif Em. K.B.A. EYF	★
AvivaSA Em. ve Hay. Uzun Vad. Borç. Araç. EYF	★
Anadolu Hayat Em. Uzun Vad. Borç. Araç. Gr. EYF	★★
Anadolu Hayat Em. Temk. Değ. Gr. EYF	★★★★★
AvivaSA Em. ve Hay. Muh. Değ. EYF	★★★★★
AvivaSA Em. ve Hay. Borç. Araç. Gr. EYF	★★
Anadolu Hayat Em. HSBC Portf. Borç. Araç. EYF	★
Garanti Em. Hay. B.A. Gr. EYF	★★★
NN Hay. Em. K.B.A. Stand. EYF	★★★
Garanti Em. Hay. Uzun Vad. K.D.B.A. EYF	★
Anadolu Hayat Em. Stand.EYF	★★★
Allianz Hayat Em. Borç. Araç. Gr. EYF	★★★
Vakıf Em. ve Hay. Bir. K.D.B.A Gr. EYF	★★★★
Groupama Em. Borç. Araç. Gr. EYF	★★
BNP Paribas Cardif Em. K.B.A. Gr. EYF	★★
Allianz Yaşam ve Em. Borç. Araç. Gr. EYF	★★
Fiba Em. ve Hay. Borç. Araç. EYF	★★
Cigna Finans Em. ve Hay. K.B.A. EYF	★★
MetLife Em. ve Hay. K.B.A. Stand. EYF	★★
MetLife Em. ve Hay. K.B.A. Gr. EYF	★★★
Vakıf Em. ve Hay. Katılım Stand. EYF	★★★
Ziraat Hayat ve Em. Katılım Standart EYF	★★★★
Ziraat Hayat ve Em. K.B.A. EYF	★
Anadolu Hayat Em. Özel Sek. Borç. Araç. EYF	★★★★★
Cigna Finans Em. ve Hay. K.B.A. Gr. EYF	★★
Axa Hayat ve Em. K.B.A. Stand. EYF	★★
Vakıf Em. ve Hay. İki. K.B.A. Gr. EYF	★★★★
Halk Hayat ve Em. K.B.A. Stand. EYF	★★
MetLife Em. ve Hay. Katılım Stand. EYF	★★★★
Garanti Em. Hay. Özel Sek. Borç. Araç. EYF	★★★★
Anadolu Hayat Em. Katıl. Katkı EYF	★★★★
Anadolu Hayat Em. Katkı EYF	★★★
Aegon Emeklilik ve Hay. Katkı EYF	★★
Allianz Hayat Em. Katkı EYF	★★★
Axa Hayat ve Em. Katkı EYF	★★★
BNP Paribas Cardif Em. Katkı EYF	★★★★
Cigna Finans Em. ve Hay. Katkı EYF	★★★
Groupama Em. Katkı EYF	★★★
Halk Hayat ve Em. Katkı EYF	★★★
Allianz Yaşam ve Em. Katkı EYF	★★★★
Ziraat Hayat ve Em. Katılım Katkı EYF	★★★★★
Ziraat Hayat ve Em. Katkı EYF	★★★★
Bereket Em. ve Hay. Katılım Katkı EYF	★★★
Garanti Em. Hay. Katılım Katkı EYF	★★★★★
Garanti Em. Hay. Katkı EYF	★★★★
NN Hay. Em. Katkı EYF	★★★★★
MetLife Em. ve Hay. Katkı EYF	★★★★
Vakıf Em. ve Hay. Katılım Katkı EYF	★★★
Vakıf Em. ve Hay. Katkı EYF	★★★★
Bereket Em. ve Hay. Katılım Standart EYF	★★★
AvivaSA Em. ve Hay. Standart EYF	★★★
Fiba Em. ve Hay. Oyak Portföy Standart EYF	★★
Allianz Yaşam ve Em. Standart EYF	★★★★
Allianz Hayat Em. Standart EYF	★★★★★
BNP Paribas Cardif Em. Stand. EYF	★★★
Cigna Finans Em. ve Hay. Standart EYF	★★★
Ziraat Hayat ve Em. Standard EYF	★★★★
Halk Hayat ve Em. Katılım Stand. EYF	★★
Garanti Em. Hay. Katılım Standart EYF	★★★
AvivaSA Em. ve Hay. Özel Sek. Borç. Araç. EYF	★★★★★
Axa Hayat ve Em. Katılım Katkı EYF	★★★★
Halk Hayat ve Em. Katılım Katkı EYF	★★★★
Fiba Em. ve Hay. Stand. EYF	★★★
Fiba Em. ve Hay. Katkı EYF	★★★
MetLife Em. ve Hay. Katılım Katkı EYF	★★★
Katılım Em. ve Hay. Den. Katılım Değ. EYF	★★★
Katılım Em. ve Hay. Katılım Stand EYF	★★★
Katılım Em. ve Hay. Katılım Katkı EYF	★★★★
Allianz Yaşam ve Em. Koç H.E.Vak.1.Değ.Gr. EYF	

BORÇLANMA ARAÇLARI YB

Fon	Reyting
Anadolu Hayat Em. Bir. K.D.B.A. EYF	★★
Anadolu Hayat Em. İki. K.D.B.A. EYF	★★★★★
Garanti Em. Hay. K.D.B.A. EYF	★★★
Allianz Hayat Em. İki. K.D.B.A. EYF	★★★★
Allianz Hayat Em. Bir. K.D.B.A. EYF	★
Allianz Yaşam ve Em. Bir. K.D.B.A. EYF	★
Vakıf Em. ve Hay. K.D.B.A. EYF	★★
Groupama Em. K.D.B.A. EYF	★★★
BNP Paribas Cardif Em. Bir. K.D.B.A. EYF	★★
BNP Paribas Cardif Em. İki. K.D.B.A. EYF	★★★
AvivaSA Em. ve Hay. K.D.B.A. EYF	★★★
Anadolu Hayat Em. Borç. Araç. Gr. EYF	★★★★
Garanti Em. Hay. K.D.B.A. Gr. EYF	★★★
AvivaSA Em. ve Hay. Uzun Vad. K.D.B.A. EYF	★★★★
Allianz Yaşam ve Em. İki. K.D.B.A. EYF	★★★★★
Allianz Hayat Em. K.D.B.A. Gr. EYF	★★
Groupama Em. K.D.B.A. Gr. EYF	★★★★
Fiba Em. ve Hay. K.D.B.A. EYF	★★
Fiba Em. ve Hay. Oyak Port. K.D.B.A. EYF	★★★★
MetLife Em. ve Hay. K.D.B.A. EYF	★★★
Ziraat Hayat ve Em. K.D.B.A. EYF	★★★
Axa Hayat ve Em. K.D.B.A. EYF	★★★
Halk Hayat ve Em. K.D.B.A. EYF	★★★

EMTIA

Fon	Reyting
Anadolu Hayat Em. Altın Katılım EYF	★
BNP Paribas Cardif Em. Altın EYF	★★★
Bereket Em. ve Hay. Altın Katılım EYF	★★★★★
Allianz Yaşam ve Em. Altın EYF	★★★
Allianz Hayat Em. Altın EYF	★★
AvivaSA Em. ve Hay. Altın EYF	★★★★
Groupama Em. Altın EYF	★★★★
Garanti Em. Hay. Altın EYF	★★★★
Vakıf Em. ve Hay. Altın Katılım EYF	★★★
Axa Hayat ve Em. Altın Katılım EYF	★★
Ziraat Hayat ve Em. Altın Katılım EYF	★★
Katılım Em. ve Hay. Altın Katılım EYF	★★★

ESNEK

Fon	Reyting
AvivaSA Em. ve Hay. Din. Değ. EYF	★★★
AvivaSA Em. ve Hay. Bir. Değ. EYF	★★★
Anadolu Hayat Em. Atak Değ. EYF	★★★★★
Anadolu Hayat Em. Bir. Değ. EYF	★★★
Anadolu Hayat Em. Den. Değ. EYF	★★★
Garanti Em. Hay. Den. Değ. EYF	★★★
Allianz Hayat Em. Karma EYF	★★
Allianz Hayat Em. Den. Değ. EYF	★★★
NN Hay. Em. Değ. EYF	★★
NN Hay. Em. Karma EYF	★★★★★
Allianz Yaşam ve Em. Den. Değ. EYF	★★
Vakıf Em. ve Hay. Bir. Değ. EYF	★
Aegon Emeklilik ve Hay. Karma EYF	★★★★
Vakıf Em. ve Hay. Din. Değ. EYF	★★★
Groupama Em. Den. Değ. EYF	★★★
BNP Paribas Cardif Em. Bir. Değ. EYF	★★★★
AvivaSA Em. ve Hay. Karma EYF	★★★
AvivaSA Em. ve Hay. Agr. Değ. EYF	★★★
Allianz Yaşam ve Em. Den. Değ. Gr. EYF	★★★★
NN Hay. Em. Den. Değ. EYF	★★★★
Garanti Em. Hay. Temk. Değ. EYF	★★★
Garanti Em. Hay. Den. Değ. Gr. EYF	★★★★
Allianz Hayat Em. Değ. Gr. EYF	★★★★
Vakıf Em. ve Hay. Din. Değ. Gr. EYF	★★★★★
Groupama Em. Den. Değ. Gr. EYF	★★★
NN Hay. Em. Din. Değ. EYF	★★★★
Fiba Em. ve Hay. İki. Değ. EYF	★★★★
Cigna Finans Em. ve Hay. Bir. Değ. EYF	★★★
Cigna Finans Em. ve Hay. İki. Değ. EYF	★★★★★
Fiba Em. ve Hay. Oyak Port. Değ. EYF	★★★
Garanti Em. Hay. Katılım Din. Değ. EYF	★★
MetLife Em. ve Hay. Den. Değ. EYF	★★★
MetLife Em. ve Hay. Den. Değ. Gr. EYF	★★★
Vakıf Em. ve Hay. Katılım Din. Değ. Gr. EYF	★★
Anadolu Hayat Em. Katılım Stand. EYF	★
Allianz Yaşam ve Em. Din. Değ. EYF	★★★★
Garanti Em. Hay. Std.EYF	★★
Garanti Em. Hay. Din. Değ. EYF	★★★★
AvivaSA Em. ve Hay. Karma Gr. EYF	★★★
Vakıf Em. ve Hay. Katılım Den. Değ. EYF	★★
Ziraat Hayat ve Em. Değ.EYF	★★★
Allianz Yaşam ve Em. Din. Değ. Gr. EYF	★★★
Allianz Yaşam ve Em. Atak Değ. Gr. EYF	★★★★★
Allianz Yaşam ve Em. Temk. Değ. Gr. EYF	★
Anadolu Hayat Em. Agr. Değ. EYF	★★★★
Cigna Finans Em. ve Hay. Bir. Değ. Gr. EYF	★★★
Axa Hayat ve Em. Değ. EYF	★★★★★
Vakıf Em. ve Hay. Değ. Gr. EYF	★★★★
Vakıf Em. ve Hay. Katılım Değ. Gr. EYF	★★
Allianz Yaşam ve Em. Temk. Değ. EYF	★
AvivaSA Em. ve Hay. Den. Değ. EYF	★★
Bereket Em. ve Hay. Büyüme Katılım Değ. EYF	★★
Bereket Em. ve Hay. Katılım Değ. Gr. EYF	★★
Bereket Em. ve Hay. Muh. Katılım Değ. EYF	★★
Halk Hayat ve Em. Din. Değ. EYF	★★★
BNP Paribas Cardif Em. İki. Değ. EYF	★
BNP Paribas Cardif Em. Değ. Gr. EYF	★★★★★
Groupama Em. Standard EYF	★★
Halk Hayat ve Em. Katılım Din. Değ. EYF	★
Axa Hayat ve Em. Katılım Değ. EYF	★★
Fiba Em. ve Hay. Bir. Değ. EYF	★★
Fiba Em. ve Hay. Değ. Gr. EYF	★★★★
Katılım Em. ve Hay. Katılım Değ. Gr. EYF	★★★
Allianz Yaşam ve Em. Unil. Den. Değ. Gr. EYF	★
Allianz Yaşam ve Em. Unil. Din. Değ. Gr. EYF	★★★★★
Allianz Hayat Em. Din. Değ. EYF	★★★
Allianz Yaşam ve Em. 2035 Hedef Fon Sepeti EYF	★★★
Fiba Em. ve Hay. Atlas Port. Değ. EYF	★★★★
Allianz Yaşam ve Em. Ata Fin. Den. Değ. Gr. EYF	★★
Allianz Yaşam ve Em. Ata Fin. Din. Değ. Gr. EYF	★★★★
Ziraat Hayat ve Em. Katılım Değ. EYF	★★
Katılım Em. ve Hay. Agr. Katılım Değ. (Döviz) EYF	★
Vakıf Em. ve Hay. Pera 3 Değ. Gr. EYF	★★★★
Vakıf Em. ve Hay. Pera 2 Değ. Gr. EYF	★★★★
Vakıf Em. ve Hay. Pera 1 Gr. Değ. EYF	★★★★
Fiba Em. ve Hay. Tacirler Por. Değ. EYF	★★★
Fiba Em. ve Hay. Qinvest Port.Değ. EYF	★★
Fiba Em. ve Hay. Global Md Port. Değ. EYF	★★★

HİSSE

Fon	Reyting
AvivaSA Em. ve Hay. His. Sen. EYF	★★
Anadolu Hayat Em. His. Sen. EYF	★★★
Garanti Em. Hay. His. Sen. EYF	★★★★
Allianz Hayat Em. His. Sen. EYF	★★★★★
NN Hay. Em. His. Sen. EYF	★★
Allianz Yaşam ve Em. His. Sen. EYF	★★★★
Vakıf Em. ve Hay. His. Sen. EYF	★★★
Aegon Emeklilik ve Hay. His. Sen. EYF	★★
Groupama Em. His. Sen. EYF	★★★
BNP Paribas Cardif Em. His. Sen. EYF	★★★
Anadolu Hayat Em. His. Sen. Gr. EYF	★★★★
AvivaSA Em. ve Hay. His. Sen. Gr. EYF	★★★
Anadolu Hayat Em. İki. His. Sen. EYF	★★★★
Anadolu Hayat Em. İş Bankası İştirak Endeksi EYF	★★★
AvivaSA Em. ve Hay. Tem. Ödeyen Şir. His. Sen. EYF	★★
Groupama Em. His. Sen. Gr. EYF	★★★
Fiba Em. ve Hay. Oyak Port. His. Sen. EYF	★★★
Cigna Finans Em. ve Hay. Bir. His. Sen. EYF	★★★★★
MetLife Em. ve Hay. His. Sen. EYF	★★
Anadolu Hayat Em. B.R.I.C. Ülkeler Yab. Değ. EYF	★★★
Garanti Em. Hay. Sürd. His. Sen. EYF	★★★★
Ziraat Hayat ve Em. His. Sen. EYF	★★★★
Garanti Em. Hay. His. Sen. Gr. EYF	★★★★★
Axa Hayat ve Em. His. Sen. EYF	★★★★
Allianz Yaşam ve Em. Koç İştirak Endeksi EYF	★
Allianz Yaşam ve Em. BIST Temettü Endeksi EYF	★★★
Bereket Em. ve Hay. Katılım His. Sen. EYF	★★
Halk Hayat ve Em. His. Sen. EYF	★
AvivaSA Em. ve Hay. Bric Ülkeleri Yab. Değ. EYF	★★★
Halk Hayat ve Em. Katılım His. Sen. EYF	★★
Katılım Em. ve Hay. Katılım His. Sen. EYF	★

PARA PİYASASI

Fon	Reyting
AvivaSA Em. Ve Hay. Bir. Para Piy. EYF	★★★★
Anadolu Hayat Em. Para Piy. EYF	★★★★
Garanti Em. Hay. Para Piyasası EYF	★★★
Allianz Hayat Em. Para Piy. EYF	★★★
Allianz Hayat Em. Emanet Para Piy. EYF	★★
NN Hay. Em. Para Piyasası EYF	★★★
Allianz Yaşam ve Em. Para Piy. EYF	★★★★
Aegon Emeklilik ve Hay. Para Piy. EYF	★★★
Vakıf Em. ve Hay. Para Piyasası EYF	★★★★
BNP Paribas Cardif Em. Bir. Para Piy. EYF	★★★★★
BNP Paribas Cardif Em. Emanet Para Piy. EYF	★★
Groupama Em. Para Piyasası EYF	★★★★
Avivasa Em. Ve Hay. İki. Para Piyasası EYF	★★★★★
Allianz Yaşam ve Em. Emanet Para Piy. EYF	★★
Vakıf Em. ve Hay. Para Piyasası Gr. EYF	★★★★
Cigna Finans Em. ve Hay. Para Piy. EYF	★★
MetLife Em. ve Hay. Para Piy. EYF	★★★
Ziraat Hayat ve Em. Para Piyasası EYF	★★★★★
Axa Hayat ve Em. Para Piy. EYF	★★★★
Halk Hayat ve Em. Para Piy. EYF	★★★
Halk Hayat ve Em. Emanet Para Piyasası EYF	★★
Fiba Em. ve Hay. Para Piy. EYF	★★★
Anadolu Hayat Em. Başlangıç EYF	★★★
Anadolu Hayat Em. Başlangıç Katılım EYF	★
NN Hay. Em. Başlangıç Katılım EYF	★★
NN Hay. Em. Başlangıç EYF	★★★
Halk Hayat ve Em. Başlangıç EYF	★★★★
Ziraat Hayat Ve Em. Başlangıç Katılım EYF	★★
Ziraat Hayat Ve Em. Başlangıç EYF	★★★★
Halk Hayat Ve Em. Başlangıç Katılım EYF	★★
Vakıf Em. ve Hay. Başlangıç Katılım EYF	★
Katılım Em. ve Hay. Başlangıç Katılım EYF	★★★
BNP Paribas Cardif Em. Başlangıç EYF	★★★
BNP Paribas Cardif Em. Başlangıç Katılım EYF	★
AvivaSA Em. ve Hay. Başlangıç EYF	★★★★★
AvivaSAEm. Ve Hay. Başlangıç Katılım EYF	★★
Cigna Finans Em. Ve Hay. Başlangıç EYF	★★★
Allianz Yaşam ve Em. Başlangıç Katılım EYF	★
Allianz Yaşam ve Emek. Başlangıç EYF	★★★

Düşük primle konut sigortası yaptırın, gece rahat uyuyun









Evinizi, hırsızlık, terör ve kazalardan korumayı amaçlayan konut sigortası, aylık 20 TL gibi düşük primlerle geniş teminatlar sunuyor. Kiracı olsanız da sadece eşya teminatıyla malınızı güvenceye alabiliyorsunuz.

EDİP OZAN ÜÇOK
edip@sigortamedia.com

Evinizi ve aile bireylerinizi koruma altına alan önemli bir sigorta türü olan konut sigortaları, yangın, yıldırım gibi ana teminatların yanı sıra deprem, hırsızlık, terör ve kaza riskleri sonucu uğrayacağınız zararları tazmin ederek maddi kayıplarınızı hasardan bir gün önceki haline getirmeyi amaçlıyor. Eviniz sadece binadan oluşmadığından, ev ve giyim eşyalarınız da aynı risklerle karşı karşıya. Eşyalarınız, hırsızlık riskine maruz kalabilir. Tüm bu riskleri konut eşya teminatları ile poliçe kapsamına dâhil etmelisiniz. Bu nedenle, evinizdeki eşyalar için konut sigortanıza eşya teminatını da mutlaka ekletmeniz gerekiyor.



Hırsızlık da konut sigortası kapsamında

Ev sahipleri veya kiracılar için konut sigortasının en önemli teminatlarından biri de hırsızlık. Her ne kadar güvenlik önlemleri alsanız, evinize kilit vursanızda evlerde meydana gelecek hırsızlık olaylarını engellemek her zaman mümkün olmuyor. Böylece, büyük bir emek ve zaman harcayarak satın aldığınız eşyalarınız zarar görebiliyor. Fakat hırsızlık sonucu çalınan eşyaları, hırsızın bina ve eşyalara verdiği ve verebileceği zararları yani bütçenizi güvence altına almak mümkün. Uygun fiyatlarla alacağınız konut sigortası poliçesi ile; evinizi ve eşyalarınızı sigortalamak en akıllıca çözüm olacak. Çalınması durumunda konut sigortası ile güvence altına alınmış; kıymetli evrak, tahvil, hisse senedi, mücevher ve kıymetli eşyalar, sanat ve antika değeri olan sanatsal değerlerin poliçede yer verilmesi ve kilit altında saklanması şartı ile malınız güvence altına alınabiliyor.

Sel ve su baskınlarına karşı da önlem alın

Konut sigortası'nın diğer önemli teminatlardan biriyse 'sel'. Özellikle evi binanın üst katlarında yer alanlar sel afetine karşın sel teminatını konut sigortaları kapsamına almayı tercih etmezken 'dahili su baskını' ise konut sigortasında en çok tercih edilen teminatlardan bir diğeri. Evin su borularında veya su tesisatında yaşanabilecek olumsuz durumlarda karşılaşılabilecek maddi hasarlara karşı dahili su baskını teminatı sigorta kapsamına alınıyor.

Konut sigortası teminat kapsamı

- Yangın, yıldırım, infilâk
- Deprem,
- Hırsızlık,
- Fırtına,
- Yer Kayması,
- Dolu-Hortum,
- Taşıt Çarpması,
- Yakıt Sızması,
- Alternatif İkamet ve Taşıma Masrafları,
- Kira Kaybı,
- Cam Kırılması,
- Sel Su Baskını,
- 3.Şahıs Mali Mesuliyet,
- İzolasyon Yetersizliği veya Kaybı,
- Elektrik Hasarlarına Bağlı Gıda Bozulması,
- Ferdi Kaza (Ölüm-Sürekli Sakatlık-Kaza Tedavi)





LEVENT SÖNMEZ
Anadolu Sigorta Genel Müdür Yardımcısı

Kiracılar da konut sigortası yaptırabilir

Anadolu Sigorta'nın geniş kapsamlı konut paket sigortası ile sadece ev sahipleri değil kiracılar da, evlerini ve içindeki eşyalarını; yangından hırsızlığa, depremden su baskınına kadar pek çok riske karşı koruma altına alabiliyor. Kamuoyunda konut sigortasının sadece ev sahiplerine yönelik olduğuna ilişkin yanlış bir algı bulunduğuna dikkat çeken Anadolu Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Levent Sönmez, "Konut sigortası evin yanı sıra eşyaları da; yangından hırsızlığa, depremden su baskınına kadar pek çok riske karşı koruma altına alıyor. Bu yüzden ev sahibi kadar o konutta yaşayan kiracı için de bu teminat önemli, konut sigortasını, yılların birikimi ve büyük özverilerle edindiğimiz yuvalarımızın ve içindekilerin teminatı olarak da tanımlayabiliriz" dedi. Anadolu Sigorta konut paket poliçesinin geniş teminatları hakkında bilgi veren Sönmez, şunları söyledi: "Kiracı olunan konut içerisinde herhangi bir risk meydana geldiğinde eşyalarla birlikte bina da zarar görebilir. Konut sahibi, meydana gelen hasarın kiracının ihmalinden kaynaklandığını belirterek, zararın kiracı tarafından karşılanmasını talep edebilir. Bu durumda kiracı konut sigortası devreye girerek, kiracının kendi eşyalarında meydana gelen hasarlarla birlikte sorumluluğuna ait bu tür masrafları da karşılar." Levent Sönmez, Anadolu Sigorta'nın sektörde ilk niteliğindeki Turbo Jet uygulamasıyla, konut hasarlarını jet hızında ödediğini de hatırlatarak şu bilgiyi veriyor; "Anadolu konut paket poliçelerindeki cam kırılması, makine kırılması ve elektronik cihaz hasarlarını kapsayan Turbo Jet sayesinde Sigortam Cepte mobil uygulamamız üzerinden 1.000 TL'ye kadar olan hasar ödemelerini sigortalılarımızın banka hesaplarına ihbardan en geç 5 saniye sonra yapabiliyoruz. İhbardan sonra bu kadar kısa sürede hasar ödemesi sadece ülkemizde değil dünya sigortacılığında da öncü uygulamalardan bir tanesi olma niteliğini taşıyor." Anadolu Sigorta'nın mobil aplikasyonu "Sigortam Cepte" de yer alan "Turbo Jet" uygulamasıyla, konut poliçelerindeki 1.000 TL'ye kadar olan cam kırılması, makine kırılması ve elektronik cihaz hasarlarının, poliçe sahiplerine ihbardan sonra 5 saniyeden kısa sürede ödenmesi sağlanıyor.

Sunduğumuz teminatlarla, sektörde ayrıcalıklıyız

Doğa Sigorta A.Ş olarak bugüne kadar, konut sigortasında bir milyonu aşkın sigortalının ihtiyaçlarına yönelik en uygun şartları sunan teminatlar sağladıklarını belirten Teknikten Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Mehmet Tümer, ilk defa konut sigortası alacak tüketicilere önemli tavsiyelerde bulundu ve şunları söyledi: "Konut sigortası satın alırken, fiyatların yanı sıra değişen iklim koşulları, aşırı yağışlar, deprem, yangın, hırsızlık, cam kırılmasına karşı tam güvence için doğru teminatların seçilmesine özen gösterilmeli. Hem evini hem de eşyalarını konut sigortası ile korumak isteyen kişiler, muhakkak teminatlarını öncesinde belirlemeli ve gerek duyduğu ek teminatları poliçesine dahil ettirmeli.



MEHMET TÜMER

Doğa Sigorta Teknikten Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı

Konut sigortası tek bir poliçe ile birçok durum için güvence sunduğu için, yangın, deprem, fırtına, sel ve su baskını gibi durumlar sonucu evin ve içerisindeki eşyaların teminat altına alınması sigorta kapsamında yer alıyor. Konut sigortasıyla sadece ev ve içindeki eşyalar değil, evin içinde yaşayanlar ile olası durumlarda komşulara verebilecek maddi hasarlar da teminat altına alınıyor." Doğa Sigorta'nın konut sigortalarında, diğer şirketlere göre önemli farklılıkları olduğunu söyleyen Tümer, mesela hane halkı için isteğe bağlı kritik hastalıklar teminatı sunduklarını ve bunu her şirketin sağlamadığını belirtiyor. Tümer, "Bu kapsamda kalp krizi, kanser, organ nakli, böbrek yetmezliği, körlük, inme, kronik hastalıklar gibi kritik rahatsızlıklar söz konusu olduğunda sigortalılarımız bu teminattan faydalanabiliyor. Sunduğumuz bu geniş teminatlar ile sektörde ayrıcalıklı bir yaklaşım sergiliyoruz" diyor. Ayrıca, pakette, tesisat ve elektrik sorunlarının tamiratı, doktor veya ambulans gönderilmesi, konutta kalan kişilerin kurtarılması, otel hizmeti, cam teminatı, güvenlik hizmeti, kilit arızalarının giderilmesi gibi asistans hizmetleri de bulunuyor.



Konut sigortalıya, eve hırsız girmesi durumunda gereken belgeler

Sigorta şirketine hırsızlığın gerçekleştiği tarihten itibaren en geç 5 iş günü içerisinde durumu bildirdiniz, yani hasar ihbarı yaptınız. Ayrıca, hırsızlık durumunda aşağıdaki belgeleri, eksper vasıtasıyla sigorta şirketinize ulaştırmanız da hasarın tazmini için gerekli.

▼ Konut sigortası poliçesi,
▼ Karakol tarafından tutulan ifade ve görgü tespit tutanağı,
▼ Hırsızlığın nasıl gerçekleştiğini anlatan ayrıntılı beyan,
▼ Çalınan mallara ait talep yazısı ve faturaları,
▼ Çalınan eşyalarınız olayın gerçekleşme tarihinden itibaren 30 gün içerisinde bulunmazsa, karakol tarafından hazırlanan 'çalınan malların bulunup bulunmadığını' belirten belge sigorta şirketine teslim edilmeli.

Fiyattan ziyade, teminata odaklanın



SALİH TABAK

Quick Sigorta Ticari ve Kurumsal Riskler Müdürü

İlk defa konut sigortası yaptıracak kişilerin fiyattan ziyade teminatlara odaklanması gerektiğini belirten Quick Sigorta Ticari ve Kurumsal Riskler Müdürü Salih Tabak, "Teminat içeriklerini iyice okuyarak eksik gördükleri hususlarda poliçeyi genişletmek istiyorlarsa bunu acentelerinden talep etmeliler. Sadece bir sigorta şirketindense, birkaç sigorta şirketinden fiyat alarak teminat içeriklerini incelemeliler. Günlük karşılaşabilecekleri diğer risklerinde artık konut poliçelerinde belli limitler dahilinde özel olarak verildiğini düşünerek bunların da içinde olduğundan emin olmalılar" diyor. Ayrıca, Zorunlu Deprem Sigortası (DASK) ile konut sigortası arasında farklar olduğunu da ifade eden Tabak, "DASK'ta, deprem sonucu meydana gelen yangın, infilak, tsunami ve yer kaymasının doğrudan neden olacağı maddi zararlar, poliçe de belirtilen limitler dahilinde karşılanırken, konut sigortasında ise daha fazla risk için teminat veriliyor. Konut sigortası yaptırmak isteğe bağlıyken, Zorunlu Deprem Sigortası, Trafik sigortaları gibi zorunlu bir poliçe" diyor. Konut sigortalarında diğer şirketlerden farkımızı belirtirsek; dinamik bir şirketiz sürekli değişiklikleri takip ediyoruz. Müşteri ihtiyaçlarını bu alanda çok iyi biliyoruz. Ulaşılabilir bir şirketiz ve yaptığımız konut sigortası ürünü en geniş teminatları içeriyor. Sigortalı lehine hareket eden bir şirketiz.



Sinan Ülgen Guillaume Lejeune Özer Şimşek

Araç kullanırken telefona değil yola bakın

AXA Sigorta'nın EDAM işbirliği ile hazırladığı "Yol Güvenliği Anketi ve Raporu"na göre 18-35 yaş arası her 3 kişiden 1'i araç kullanırken mobil telefonu ile mesajlaşmaya devam ediyor. Araştırma sonuçlarından yola çıkarak bir bilinçlendirme kampanyası başlatan AXA Sigorta, "Telefon kazasına son" diyor.

AXA Sigorta, "insanların daha iyi bir yaşam sürmelerine katkıda bulunmak" misyonu ile gerçekleştirdiği Türkiye'de "Yol Güvenliği Anketi ve Raporu"nun sonuçlarını ve sonuçlar paralelinde hazırlanan yeni bilinçlendirme kampanyasını 22 Şubat Perşembe günü bir basın toplantısı ile paylaştı. AXA Sigorta CEO'su Guillaume Lejeune, AXA Sigorta Satış ve Pazarlama Başkan ve İcra Kurulu Üyesi Özer Şimşek ve Ekonomi ve Dış Politika Araştırmaları Merkezi (EDAM) Başkanı Sinan Ülgen'in katılımıyla düzenlenen toplantıda "Telefon kazasına son" adını taşıyan yeni kampanya ile hayata geçirilecek projeler de aktarıldı.

Her yıl 1.2 milyon trafik kazası oluyor

AXA Sigorta olarak 125 yıldır faaliyet gösterdikleri bu topraklarda yaşayan insanlara karşı sorumlulukları olduğunu ifade eden AXA Sigorta CEO'su Guillaume Lejeune, "En önemli misyonumuz insanların daha iyi bir yaşam sürmelerine katkıda bulunacak çalışmalar gerçekleştirmek. Bu bağlamda, Telematix sisteminin kullanılmasını isterdik ama özel hayata müdahale görüldüğü için araçlarda Telematix takılmasına soğuk bakıldı. Aslında, cep telefonlarımız ve baz istasyonları ile zaten özel hayatımız takip ediliyor. Telematix ile toplanan veriler aynı zamanda sürücü için de bir yol gösterici niteliği taşıyor. Kişiler kendi sürücü alışkanlıklarını da buradan görebiliyor. Telematix'in aynı zamanda kişilere de faydası var. Diğer taraftan, trafikteki tavan fiyat uygulaması ile iyi sürücü kötü sürücü ayrımı ortadan kalkmış oldu. İyi sürücüye iyi fiyat aslında bir teşvik. Kötü sürücü için de bir teşvikti aslında. Ama tavan fiyat uygulaması ile birlikte bu ayrım da ortadan kalktı. Ayrıca, Türkiye'de her yıl 1.2 milyon trafik kazası gerçekleştiğini göz önünde bulundurduğumuzda 'Yol Güvenliği' de bizim için önemli bir gündem maddesi" dedi.

Sürücüler telefonla konuşmayı sorun olarak görmüyor

EDAM Başkanı Sinan Ülgen, devletin özellikle son yıllarda karayolları güvenliği konusunda önemli yatırımlar ve yaptırımları olduğunu belirterek şunları söyledi: "AXA Sigorta ile birlikte Türkiye özelinde bir anket gerçekleştirdik. Buna göre sürücülerin çoğunluğu kendileri kurallara uyduğu halde başkalarının kurallara aykırı davrandığını söylüyor. Sorunlu alanları sorduğumuzda hiç kimse mobil telefon ile konuşulmasından bir sorun olarak bahsetmezken sürücülerin 5'te 1'i sürüş esnasında mobil telefonla konuşmamaya dikkat etmediğini ifade ediyor. 18-35 yaş arasına baktığımızda oranlar daha da artıyor, bu yaş aralığındaki sürücülerin direksiyondayken telefonla konuşma oranı 35 yaş üzeri gruba göre %80 daha fazla."

"Trafik kazası değil, telefon kazası"

AXA Sigorta Satış ve Pazarlama Başkanı ve İcra Kurulu Üyesi Özer Şimşek ise mobil cihazların her geçen gün hayatımızda daha fazla yer tuttuğuna dikkat çekerek sürücülerin de araç kullanırken mobil telefonlarını kullanmaya devam etmelerinin büyük bir sorun teşkil etmeye başladığını ifade etti. Şimşek, "AXA Sigorta olarak sürüş esnasında mobil telefon kullanımından kaynaklanan kazaların trafik kazası değil, "telefon kazası' olduğuna inanıyoruz. Araçta telefon kullanılmasının sakıncası yok diyen 18-25 yaş aralığındaki vatandaşların oranı yüzde 20. Kararsızları da buna eklediğimizde yüzde 30'lara çıkıyor bu rakam. Gelecekte bu oranın yüzde 50 lere çıkacağı varsayılırsa buna önlem almanın önemi ortaya çıkıyor" diyor.



AXA'dan dev markalarla 'dijital' işbirliği

Fotoğraflar: CİHAN MUTLU

Dijitalleşme kapsamında yaptığı çalışmalara her gün yenisini ekleyen AXA Sigorta, Google ve Microsoft gibi dünya devleri ile işbirliği yaparak acentelere yazılım ve reklam çalışmaları konusunda destek veren yeni projelere start verdi.

AXA Sigorta 'dijitalleşme' kapsamında önemli adımlar attı. Bu kapsamda şirket dünyanın teknoloji devleri Microsoft ve Google ile işbirliği yaparak yeni projelerin startını verdi. İlk olarak Microsoft'un Dynamics yazılımını kendi acenteleri için özelleştirerek 'Acentem 360' adını verdikleri yeni bir yazılım olarak geliştiren AXA Sigorta, onların dijitalleşme süreçlerine de önemli bir katkı sağlamayı amaçlıyor. AXA Sigorta'nın Google ile yaptığı diğer bir işbirliği ise acentelere reklam harcamalarında önemli bir kolaylık sağlıyor. Google Premier Partners adı verilen proje ile acenteler Google Adwords reklamlarına yıllık bir harcama taahhüdünde bulunmaları halinde reklam harcamalarının ilk 4 ayını AXA Sigorta karşılıyor.

Bu iki dev marka ile yürüttükleri ortak projeleri acentelere yönelik sürdürdükleri dijitalleşme sürecinin birer parçası olarak değerlendiren AXA Sigorta Satış ve Pazarlamadan Sorumlu Başkan ve İcra Kurulu Üyesi Özer Şimşek, sektörde fark yaratan çalışmalarının süreceğini söyledi.

DYNAMİCS YAZILIMINI ÖZELLEŞTİRDİK

Microsoft'un yeni geliştirdiği yazılımlar içinde yeralan 'Dynamics'in en az office ve işletim sistemleri kadar rüştünü ispatlamış bir yazılım olduğunu belirten Şimşek, kendi acenteleri için özel olarak geliştirilen 'Acentem 360' CRM yazılımı ile ilgili şu bilgileri verdi: " Biz de acentelerimizi geleceğe hazırlama, yani dijitalleştirme inisiyatifimizin önemli aşaması olarak gördüğümüz "müşterinin analiz edilmesi" ve buna yönelik stratejilerin oluşturulması açısından bir CRM yazılımının acenteler için gerekli olduğunu biliyoruz. Projeyi ortaya koyduğumuzda acentelerin bu seviyede bir CRM yazılımını etkin kullanabilecekleri yönünde farklı görüşler belirdi. Ancak, biz ekip olarak bunda ısrar ettik ve acentenin işine özelleştirilmiş bir yazılım geliştirmeye karar verdik ve önemli bir teknoloji uzmanı ile çalışmaya başladık. Bu sebeple de kendi yazılımımızı geliştirmek üzere Silikon Vadisi dahil dünyanın pek çok yerinde ofisi bulunan ve Microsoft'un Türkiye'de en önemli çözüm ortaklarından biri olan VeriPark yazılım evi ile kontrat imzaladık. VeriPark ile birlikte baz platform olarak seçtiğimiz Microsoft Dynamics üzerinden acentelerimiz için özelleştirilmiş bir yazılım geliştiriyoruz. Şu anda bitirme aşamasındayız. Öyle tahmin ediyorum ki, mart ayı sonunda tam olarak live'a alabileceğiz. Uçtan uca platformun adı "Acentem 360". Acentelerimiz

bu yazılımı satın alıp işlerine önemli bir katma değer katabilecekler."

RAKİPLERİN BİRKAÇ ADIM ÖNÜNDE OLACAKLAR

Acentelerin tek başına böyle bir yazılıma sahip olmalarının maliyet açısından biraz yüksek olduğunun altını çizen Şimşek, VeriPark ile birlikte acenteleri KOBİ kontenjanları içine dahil ederek Microsoft ile çok sıkı pazarlık ettiklerini söyledi. Bu yazılımın acentelere sağlayacağı faydalara da değinen Şimşek, şunları söyledi: "Bu yazılım sayesinde acentelerimiz 360 derece müşteri analizinden bu müşteriler için fırsatlar ve kampanya tasarlamaya kadar çok geniş bir yelpazede çözümler üretebilecekler. Acente tüm bunları etkin bir şekilde yapabilir hale geldiğinde, samimiyetle şunu ifade etmek isterim ki, geleceği kucaklamak açısından rakipleri olan 16 bin acentenin bir değil bir kaç adım önüne geçebilecekler."

ACENTELER KOLAY ADAPTE OLDU

AXA Sigorta olarak 4 yıl önce acentelerin dijitalleşmesi için yola çıktıklarını belirten Şimşek, şunları söyledi: "Bunun için 2016 yılı başından itibaren geliştirdiğimiz kotasyon/web ve mobilden fiyat alma sayfalarımızı birebir acentelerin kendi web ve mobil sitelerine gömdük. Bu şu anlama geliyor. Bu projeye dahil olan acentelerimizin web sitelerine girdiğinizde kaskodan tamamlayıcı sağlık sigortasına kadar birçok ürünü kredi kartı ile satın alınabilir duruma getirdik. Acentelere bu güvenli altyapıyı masraf yapmalarına gerek kalmadan sunuyoruz. Bu işi, yani sitelerinden "pure online" dediğimiz dijital satış yapabilmeyi, bir sonraki aşamada müşterilerinin bıraktığı izleri takip ederek onlara telefon ile ulaşarak satış yapabilmeyi öğreniyorlar. Açıkçası 2016 yılının ortasında başladığımız bu proje sayesinde öğrendiler de... Müşteri izi takip ederek elde ettikleri satışa dönüştürme oranı gerçekten bizi dahi şaşırtmış durumda."



İLK DÖRT AYLIK REKLAM HARCAMALARINI KARŞILIYOR

Alternatif iş modelinde acentelerin artık web ve mobil sitelerine trafik yaratmak zorunda olduklarının altını çizen Şimşek, bunun için de dijital reklam yatırımı yapmaları gerektiğini söyledi. Şimşek'e göre Google Adwords yaklaşımı dünyada bu trafiği çekebilmenin en etkin yolu. Şimşek, bu konuda acentelere destek olmak amacıyla geliştirdikleri Google Premier Partners Projesi ile ilgili de şunları söyledi: "Acentelerin geleceğin dijital satışını öğrenmeleri için Google gibi platformlara ve hatta bazı önemli sitelerdeki banner dediğimiz reklam kutucuklarına para harcamaları gerekiyor. Google Premier Partners projemiz kapsamında acentelerimizin Google Adwords reklamlarına yıllık bir harcama taahhüdünde bulunmaları koşuluyla reklam harcamalarının ilk 4 ayını AXA olarak biz karşılıyoruz. Google da bunun karşılığında standart reklamlarını yayınlıyor ve acentelerin web sitelerini ücretsiz yeniden tasarlıyor. Biliyorsunuz reklamdan öte, bir sitenin organik aramalarda üstte olması son derece kritik. Zaten bunun kurallarını belirleyen Google'ın kendisi. Ayrıca, Google'ın anlaşmalı dijital ajans partnerleri bu reklam işinde ve performans yönetiminde tam bir danışmanlık hizmeti verecekler. Aslında yine acentelerimizin dijital satışı öğrenmeleri konusunda oldukça önemli bir adım."

Şimşek, bu sistemden pilot olarak seçilen 200 acentenin faydalanabileceğine dikkat çekti.



ACENTELERE DİJİTAL EĞİTİM VERİYORUZ

AXA Sigorta olarak sektörde yaptıkları çalışmalarla fark yarattıklarını kaydeden Şimşek, şöyle devam etti: "Biz esasen fark yaratmaktan ziyade ortaya koyduğumuz somut planı gerçekleştirme gayretindeyiz ki bunu da büyük oranda başarabildik. Bakın, 200'e yakın acentemize Bahçeşehir Üniversitesi ile işbirliği ile altı günü kapsayan bir sertifika programı kapsamında dijital eğitim verdik. Bunun yanında acentelerimizin sosyal medya etkinliklerini arttırmak adına "Hear Say Social" dediğimiz bir yazılımı Türkiye'ye ilk kez getirdik ve adapte ettik. Bu yazılım sayesinde, acenteler tüm sosyal medya hesaplarını tek bir platformdan yönetebilir hale geldi. Öte yandan biz bir içerik kütüphanesi oluşturup etkinliklerini ciddi şekilde arttırdık. Bugün programa sadece tek bir komut vermeleri durumunda tüm hesaplarından her gün bizim hazırladığımız bir içerik post edebiliyorlar."

Hear Say Social'ı etkin kullanan 150'nin üstünde acente olduğunu belirten Şimşek, henüz pilot olan projenin yaygınlaştırıldığında sayının 1000'i geçeceğini söyledi. "Dijitalleşmeden korkmayın, gelin bu oyuna dahil olun" dediklerini belirterek, acentelere şu uyarılarda bulundu: "Evet, bazıları gelecekte yok olacak ama siz daha da kalkının. Ama biliyorum ki AXA'ya güvenleri olmasa onları ikna etmek son derece güç olurdu. Çünkü, bugün için gerçekten yaptıkları yatırımın somut bir getirisi yok. Bugün işe başlamaz, kendilerini yenilemezlerse ilerleyen günlerde oyunun dışında kalırlar, bizim savunduğumuz konu bu."

Türk P&I, geliştirdiği ürünlerle yurtdışında da farkındalık yaratıyor



Türk P&I Sigorta Genel Müdürü Ufuk Teker

Türk P&I Sigorta geliştirdiği yeni ürünlerle yat turizminin gelişimine önemli bir katkı sağlıyor. 2016 yılında piyasaya sürdüğü 'Yat Trafik Sigortası' ile pazar payını önemli oranda artıran şirket, gözünü şimdi de yurtdışına çevirdi.

Deniz araçlarını ve yolcuları kazalara karşı korumak amacıyla 2014 yılında faaliyetine başlayan Türk P&I Sigorta, 2018 itibariyla Türk bayraklı gemiler arasındaki pazar payını yüzde 90'lara taşıdı. 2016 yılında özel amaçlı tekne ve yatlar için geliştirdiği ve 'denizin trafik sigortası' olarak tanımladığı 'Yat Trafik Sigortası' ile ciddi bir pazar payı elde eden Türk P&I, şimdi de gözünü yurtdışına dikti. Kendi geliştirdiği ürünleri yurtdışına da satmak isteyen şirketin öncelikli hedefleri arasında Hazar bölgesi ve Azerbaycan var.

Yat Trafik Sigortası ile geçtiğimiz yıl önemli bir ivme sağladıklarına dikkat çeken Türk P&I Sigorta Genel Müdürü Ufuk Teker, "Bu ürünümüzü 'yat trafik sigortası' yani denizin trafik sigortası olarak isimlendiriyoruz. Bu ürünün yanı sıra Tekne ve Makine sigortası branşında ilk 5 şirket arasına girdik. Yat Trafik Sigorta'sında da önümüzdeki yıl muhtemelen ilk 3 içerisinde yerimizi alacağız" dedi.

Niş pazarlarda büyüyecek

Bundan sonraki hedeflerinin kendi geliştirdikleri ürünleri yurtdışında da pazarlamak olduğunu belirten Teker, "Bu aslında ayrı bir reasürans çalışması gerektiriyor. Onun üzerinde çalışıyoruz. Özellikle Hazar Bölgesi ve Birleşik Arap Emirlikleri üzerinde çalışmalarımız var. Dünyada bu işi iyi bilenler İskandinav ve İngilizler. Bizim coğrafyamızda da gelip iş yapıyorlar. Bölgemizi onlardan daha iyi tanıyoruz. Bu nedenle yerel uzmanlığımızı kullanıp değişik bölgelerde yerel partnerlerle büyümek istiyoruz. Kazakistan ve Türkmenistan gibi bölgelerde kendimizi gösterebiliriz. Bu pazarlar bizim için oldukça niş" diye konuştu.

2017 yılında karlılıkta suyun üstünde kaldıklarını belirten Teker, "Bu yıl 5'inci yaşımıza

Yat Trafik Sigortası neleri kapsıyor?

Türk P&I Sigorta'nın hazırladığı 'Yat Trafik Sigortası'nın teminatı altına çevresel zararlar, idari para cezaları, deniz kazaları sonrası enkaz kaldırma, denizde bulunan sabit veya yüzer cisim hasarları, su sporları ve yarış rizikolarından kaynaklanan zararlar ile Amerikan bayraklı teknelerde Amerikan kanun ve mahkemelerine konu olabilecek davalar bile giriyor.



girdik. Müşteri memnuniyeti açısından yüzde 90'ın üzerinde yenileme oranımız var. Bu bizim için asıl önemli olan kriter. 2018 yılında da yüzde 50'nin üzerinde büyüme planlıyoruz" dedi.

Yat Trafik Sigortası'nda fiyatlar değişiyor

Yat Trafik Sigortası ürününü 2016 yılında özel amaçlı tekne ve yatlar için çıkardıklarını belirten Teker, "Ürünümüze talep gittikçe artıyor. Özellikle lüks ya da mega yatlar tarafından tercih ediliyor. Prim tutarı yıllık 300-400 dolardan başlayıp teknelerin 'Gross Ton' büyüklüklerine göre fiyatlama değişebiliyor. Herkese uygun paketler hazırlanabiliyor. Bu nedenle tercih edilen bir ürün" diye konuştu. Teker, bu ürüne neden gerek duyduklarını ise şöyle açıklıyor: "Özel amaçla kullanılan teknelerin sigortasıyla ilgili en son düzenleme Institute Yacht Kloz tahtında 1985'de yapıldı. Dünyada o zamandan beri, hukuk ve sorumluluk rejimi çok değişti. Birisinin tırnağına bir zarar gelse sorumluluk ortaya çıkacak düzeye ulaşıldı. Tekneye davet ettiğiniz misafirlerin bile başına bir şey gelse bu sizi ilgilendiriyor. Yine çevre önemli bir faktör. Bunları göz önüne alarak bu ürünü hazırladık."

Yat sigorta pazarı büyüyor

P&I'ın ana ürünleri olduğunu belirten Teker, şu anda 2 bin 200 civarında deniz aracına sigorta sağladıklarına dikkat çekti. Yat sigortası anlamında pazarın büyüdüğüne de dikkat çeken Teker, "Yabancı sigorta şirketlerinin yerini artık Türk şirketleri almaya başladı. Önceden sigortasını yurtdışında yaptıranlar bayrağı değiştirdikçe Türk sigorta şirketlerine dahil oldu. Bu da yat sigorta pazarını büyüttü" dedi.

Yat sigortası konusunda Türkiye'de birkaç şirketin özenli poliçe yaptırdığına dikkat çeken Teker, şöyle devam etti: "Geri kalanlar sorumluluk teminatını yat klozu kapsamında teminat altına alıyor. Yani tekne bedeline kadar bir sigorta yapılıyor ama limit sorumluluk yüksek olduğunda yetersiz kalabiliyor. Halbuki bu tarz sorumluluk sigortalarında misafirin ferdi kaza teminatı bile ayrı olmalı. Yine kişisel eşyalarla ilgili ayrı bir teminat olması gerekiyor. Bunun yanında teknelerde bulunan deniz sporlarıyla ilgili araçların, enkaz kaldırma, çevre riskleri ve bunlardan doğan idari para cezalarının bile dahil olması gerekiyor. Yat Trafik Sigortası teminatımızın içinde yüzme ve şnorkelle dalma bile dahil. Bunların hepsinin bir paketin içine konulması gerekirken şirketler sadece gövde makine (Kasko) teminatı veriyor. Denizde bu derece yüksek sorumluluk riskleri varken bizce bu çok yetersiz kalmaktadır. Bu da tekne sahiplerine cazip gelmiyor."

Tüketici, 1.5 dakikalık videolarla bilgilendirilecek

Türk P&I şimdi yeni bir uygulama daha başlattı. 1.5 dakikayı geçmeyen videolar hazırlayan şirket denizcilik ile ilgili bilgiler vermeyi planlıyor. Teker, "Bu videolarla denizcilik sektörüne yönelik bilgilendirme yapacağız. Örneğin tekneni nasıl boyarsın? Nasıl cilalarsın? Tersaneye girerken ve çıkarken yapılması gerekenler, personel seçimi, teknede hayat, tekneyi terk ederken nelere dikkat etmek gerek? gibi birçok örnek var elimizde. Bunları değerlendirerek sektöre bilgilendirme yapacağız" diye konuştu.

Avrupa ülkeleri denizde de sorumluluk teminatı istiyor

Artık Avrupa Birliği ülkelerinin deniz araçlarında bulunan üçüncü şahıslara ve çevre kirliliğine karşı sorumluluk teminatı talep etmeye başladığına dikkat çeken Teker, şunları söyledi: "Özellikle Yunanistan talep ediyor. Tekne sahipleri de bunu biliyor. 'Neden istiyor?' derseniz çünkü gerekli görüyor. Böyle bir ihtiyaç var. Özel amaçlı tekne gelip hurdasını bırakıp gidebilir. Teknelerin yabancı bayraklı olması durumunda, sorumluluk anlamında takip edilmeleri de güçleşiyor. Sonra yerel idare'nin başına bela olarak kalmaktadır. Teknenin hurdasını çöpe atmazsa sorumlu oluyor. Bu nedenle birçok ülke bu tarz sorumluluk sigortalarını talep etmeye başladı."



Çevre olaylarında sigorta önemli bir avantaj

Çevre hadiselerinde sigortanın varlığının önemli bir avantaj olduğunu kaydeden Teker, konuyu şöyle açıkladı: "Diyelim ki denizde meydana gelen bir kazadan dolayı kirlilik meydana geldi. Hasara sebep olan kişi diyor ki,'Ben yasal sorumluluk sigortamı yaptırdım. Sigortacılık idaresi belirli bir limit belirlemiş. Mesela 1 milyon TL'lik bir limit var. Onu da aldım' diyor. Ama denizde yaşanan kirlilikten sonra bu bedelle denizde gerçek bir temizlik yapılamaz. Teminat limiti yetersiz kalabilir. Bu nedenle sigorta sektörü, Ulaştrma Bakanlığı ile bu limitleri revize etmeleri konusunda mutabık kaldı. 1 milyon TL'ler, 500 bin TL'ler çok komik. UDHB Bakanlığı da sigortacılık idaresine yazı yazdı. Hazine'den sektöre bir geri dönüş oldu. Limitleri yüzde 10-15 artırabiliriz dediler. Sigorta şirketleri zorunlu sigorta olduğu için bu ürünü satmak zorunda. Limit 50 milyon TL olsa daha iyi olur ve bunun için reasüranста alınabilir."



ÖN ÖDEMELİ KONUT ALIMLARINDA SİGORTA GÜVENCESİ

Hem tüketiciyi hem geliştiriciyi koruyan Bina Tamamlama Sigortası, sigorta sektörü için yeni bir alan haline geldi. İlk poliçesi Rosenberg & Parker Türkiye aracılığında kesilen Bina Tamamlama Sigortası'nın hızla yayılması planlanıyor.

EDİP OZAN ÜÇOK
edip@sigortamedia.com

Yıllardır trafik ve kasko branşlarında sıkışan sigorta sektörü bu sarmaldan çıkmak için kendisine yeni alanlar açmaya başladı. Özellikle Türkiye ekonomisinin belkemiğini oluşturan inşaat sektöründeki potansiyeli fark eden ve buradan pay almak isteyen sigorta sektörünün yeni umudu ise Bina Tamamlama Sigortası. Hem tüketiciyi hem de inşaat firmalarını koruyan Bina Tamamlama Sigortası'nın ilk poliçesi de geçtiğimiz günlerde Rosenberg & Parker Türkiye ofisi öncülüğünde kesildi.

Kefalet Sigortası'nın bir türü olan bu sigorta ürünü, konut sahibi olmak isteyenlerin halk arasında maketten konut satışı olarak da bilinen, ön ödemeli konut satışı yoluyla edindiği ev için, geliştirici firmaya anahtar tesliminden önce yaptığı ödemeleri teminat altına alan bir garanti sözleşmesi. Diğer bir deyişle, yapılan bu düzenlemeyle maketten yapılan konut satışları için zorunlu olan teminatlandırma metodlarından biri olan Bina Tamamlama Sigortası en avantajlı ürün olarak öne çıkıyor. Bina Tamamlama Sigortası'nın Türkiye'deki ilk poliçesi de Rosenberg & Parker Türkiye Danışmanlık Ofisi'nin öncülüğünde bir sigorta şirketi tarafından Tepe İnşaat'ın İstanbul Ömerli'deki Tepe Aura Evleri projesi için imzalandı. Artık, Tepe Aura projesinden konut sahibi olmak isteyenler konutları teslim alıp alamayacakları endişesi yaşamayacak.

Bina Tamamlama Sigortası hızla yayılacak

1944 yılında Amerika'da kurulan ve sadece kefalet sigortası alanında uzmanlaşmış Rosenberg & Parker'ın deneyimini 2011 yılından bu yana Türkiye'ye taşıyan şirketin CEO'su Meltem Gezen, ülkemizdeki sigorta şirketlerine Bina Tamamlama Sigortası konusunda risk analizi ekibi kurma, ürün eğitimleri, reasürans temini ve risk analizi prosedürleri gibi önemli aşamalarda destek oluyor. Gezen,



NASIL İŞLEYECEK?

İnşaat şirketi, maketten konut satışına başlamadan önce bina tamamlama sigortası yaptıracak.

Sigorta, inşaat şirketinin iflasını ya da projede belirtilen süre içinde konutu tüketiciye teslim edilememe risklerini kapsayacak.

Riskin gerçekleşmesi halinde sigorta şirketi, tüketicinin konut için yaptığı peşinat ve taksitler dahil tüm ödemeleri yasal faizi ile birlikte ödeyecek veya konutu tamamlayarak anahtarı tüketiciye teslim edecek.

Sigortanın primlerini inşaat şirketi ödeyecek ve primler sigorta şirketleri tarafından belirlenecek.

AVANTAJLARI NELER?

Bina Tamamlama Sigortası, alternatifleri olan banka teminat mektubu, hakediş sistemi ve bakanlığın kabul ettiği alternatif sistemler gibi diğer sigorta ürünlerinden çok daha farklı özelliklere sahip.

Banka teminat mektubu alternatifinden farklı olarak yükümlülüklerde genellikle teminat aranmaması, daha düşük maliyetinin olması ve geliştiriciye ek süre tanıması en büyük farklılıklar arasında.

Ürünün, hakediş sistemine göre en önemli farkı ise, ön ödemeli konut satışı hasılatının tamamiyle geliştiricinin kullanıma açık olması.

Bina Tamamlama Sigortası, her Kefalet Sigortası türünde olduğu gibi, bilançoda pasif (borçlar) kalem olmaması nedeniyle geliştiricilerin bilançosunu da güçlendiriyor.

Tüketicilerinse ödemelerini teminat altına alarak olası mağduriyetten korumakla beraber, ülke ekonomisi için de yeni gayrinakdi kaynak sağlaması açısından önemli bir fayda sağlıyor.



Meltem Gezen

ülke nüfusunun artışına paralel olarak konut ihtiyacının arttığını, GYODER'in (Gayrimenkul Yatırım Ortaklığı Derneği) 2015 raporuna göre de; 2023 yılına kadar 6.6 milyon adet konut ihtiyacı olduğunu, bunun da 400 milyar dolarlık bir sektör yaratacağını öngördüklerini söyledi. 1.5 yıl içerisinde, 2 milyar doların üzerinde bir kaynakla, ilk etapta büyük şehirlerde bulunan konut projelerinin tamamlanmasının garanti altına alınacağının altını çizen Gezen, "TÜİK verilerine göre ülkemizde her yıl yaklaşık 500 bin yeni konut satılıyor. Ortalama konut satış fiyatı olan 177 bin ile çarparsak, 90 milyar TL'lik hacim yaratan bir sektörden bahsediyoruz. Geçen sene de bütün teşviklerle beraber 700 bin yeni konuta yaklaşmışız. Dolayısıyla Bina Tamamlama Sigortası ürününün hızla yayılacağını düşünüyoruz" diye konuştu.

Teminatta çok özel bir alternatif

Türkiye'de 2014'ten beri, Rosenberg & Parker danışmanlık şirketi olarak hizmet verdiklerini söyleyen Gezen, kamu kurumları için Kefalet Sigortası ve Bina Tamamlama Sigortası'nın ürün tanıtımı ve mevzuat çalışmalarına katıldıklarını, yönetmelik ve genel şartlarının oluşumuna destek olup ardından sigorta şirketlerinin hazırlığında danışmanlık yaptıklarını belirtti. Gezen, yapılan düzenlemeler çerçevesinde, bina tamamlama sigortası ile tüketicilerin çok özel bir teminat alternatifine kavuştuğunu söyledi.

Sigorta şirketleri geliştiriciye kefil oluyor

Rosenberg & Parker Türkiye CEO'su Meltem Gezen'in verdiği bilgilere göre; sigorta şirketleri inşaat şirketinin mali yapısını, geçmiş tecrübelerini detaylı inceleyip, inşaat şirketine kefil olarak tüketicileri teminat altına alacak. İnşaat süresi içinde sigorta şirketleri denetimlerde bulunacak. Tüketiciler adına inşaat şirktini gözlemleme hakkına sahip olacak. Böylece riskin en aza inmesi ve tüketicinin mağdur olmaması için inşaatın, başlamasından bitimine kadar geçen süre içinde sigorta şirketleri denetim görevini yürütecek.

Sigortanın primleri ise inşaattaki konut sayısına, projenin süresine ve bedeline göre sigorta şirketleri tarafından belirlenecek.

İnşaatı isterse sigorta şirketi bitirecek

Sigorta şirketleri isterlerse sigortaladıkları inşaatı tamamlayıp, tüketicilere konutları teslim etme görevini de üstlenecek. İnşaat şirketinin iflas etmesi ya da konutları süresinde teslim edememesi halinde sigorta şirketi ya tüketicinin zararını karşılayacak ya da inşaatı devralıp, başka bir müteahhit ile anlaşarak, konutları tamamlayıp, tüketiciye teslim edecek. Bir diğer önemli gelişmeyse; sigorta şirketlerinin rücu ve halefiyet yolu ile tazminat hakkının olmasından dolayı sigorta şirketi, söz konusu geliştiriciden bu ödemeleri geri alma hakkına sahip olması.



Fırsat eşitliğine destek veren Mapfre'ye ödül



MAPFRE Sigorta Genel Müdürü Alfredo Munoz

Mapfre Sigorta'nın hayata geçirdiği, 'Cinsiyet Konusu Odaklı Çeşitlilik ve Kapsayıcı Liderlik Programı" ile "Kadın Yöneticilere Özel Liderlik Gelişim Programı" adlı iki yeni eğitim programı KAGİDER tarafından Fırsat Eşitliği Modeli (FEM) sertifikasıyla ödüllendirildi.'

Mapfre Sigorta, cinsiyet eşitliği bilincini kurum kültürüne entegre etmek ve kadın çalışanlarının liderlik yönlerini daha da geliştirmek adına "Cinsiyet Konusu Odaklı Çeşitlilik ve Kapsayıcı Liderlik Programı" ve "Kadın Yöneticilere Özel Liderlik Gelişim Programı" adıyla iki yeni eğitim programını hayata geçiriyor.

Mapfre Sigorta, uygulamaya geçireceği bu eğitim programlarını ve çeşitlilik konusundaki diğer çalışmalarını anlatmak üzere bir toplantı düzenledi.

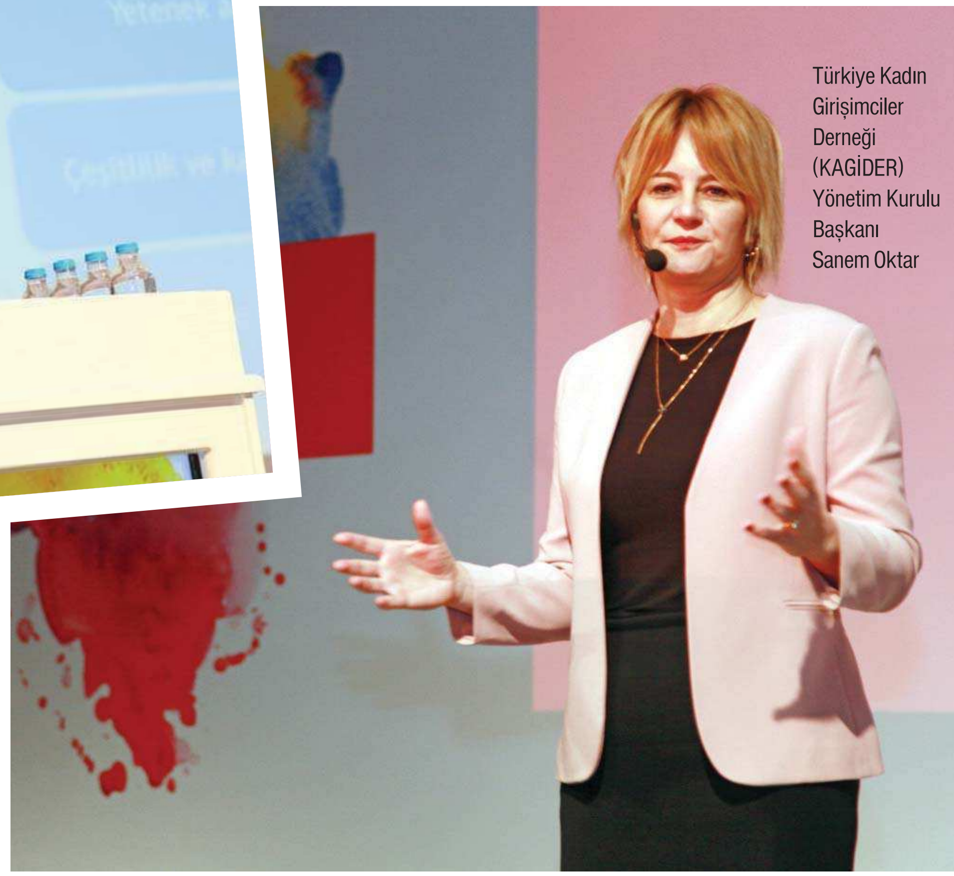
Toplantıya Türkiye Kadın Girişimciler Derneği (KAGİDER) Yönetim Kurulu Başkanı Sanem Oktar ve Coachzone Kurucu Ortaklarından Burcu Yalman da konuşmacı olarak katıldı.

Toplantıda ayrıca Mapfre Sigorta yöneticilerine, KAGİDER tarafından toplumsal cinsiyet eşitliğini ve istihdamda kadın güçlenmesini destekleyen şirketlere bağımsız bir değerlendirme sürecinin ardından verilen Fırsat Eşitliği Modeli (FEM) Sertifikası da takdim edildi

Çeşitlilikten besleniyoruz

Mapfre Sigorta Genel Müdürü Alfredo Munoz, Mapfre'nin tüm dünyada çeşitlilik konusunu çok önemsediğinin altını


MAPFRE Sigorta İnsan Kaynaklarından Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Necla Aksoy


Türkiye Kadın Girişimciler Derneği (KAGİDER) Yönetim Kurulu Başkanı Sanem Oktar

çizerek, "İş hayatında çeşitlilikten beslenmek bizi diğerlerinden ayıracak bir farklılaşma alanı. Cinsiyet eşitliği konusunda hem grup genelinde hem de Türkiye'de çok sayıda aksiyon alıyoruz. Bu bağlamda KAGİDER tarafından verilen Fırsat Eşitliği Modeli (FEM) Sertifikası bizim için çok büyük değer taşıyor. Ayrıca sektörümüzde bu sertifikayı almaya hak kazanan ilk şirket olmanın da gururunu taşıyoruz" diye konuştu.

Cinsiyet dengesi verimliliği arttırıyor

Mapfre Sigorta İnsan Kaynaklarından Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Necla Aksoy ise bir kurumda cinsiyet dengesi olduğu zaman o kurumun verimliliğinin çok daha fazla arttığını belirterek, şunları söyledi: "Biz de kurum kültürü olarak değişimin sürdürülebilir olması için yönetimin de bu değişime dahil olması gerektiğini benimsiyoruz. Mapfre olarak yalnızca cinsiyet çeşitliliği değil tüm farklılıkları, çeşitlilik olarak değerlendiriyor ve iş avantajına dönüştürüyoruz. Yöneticileri ve ekipleri herkesin kendini değerli, işin içinde hissettiği ve potansiyelini tam olarak yansıttığı ortamlar yaratma konusunda destekleyen bu program, şirketimizde kapsayıcı bir iş ortamı ve dengeli liderlik yaklaşımı yaratmaya, çeşitliliği anlamaya, çeşitliliğe değer vermeye ve çeşitlilikten kazanım sağlamaya, dişi-eril enerji dengesine ve kadın yöneticilerin kurum içi ve dışında yarattıkları veya yaratmak istedikleri etkiye katkıda bulunacak. Tam da bu eğitim programına hazırlanırken KAGİDER'den gelen güzel haber ne kadar doğru bir yolda olduğumuzu bize gösterdi. Bu konuya yaptığımız tüm katkıları çok değerli buluyorum."




Coachzone Kurucu Ortaklarından Burcu Yalman

'Havuz'dan çıkıp denizde yüzmek sigortacıların elinde

Türkiye Motorlu Taşıt Bürosu Genel Müdürü Hilmi Karamercan, "Havuz sisteminde ilk başlarda sigorta sektörünün isteksizliğine rağmen önemli bir başarı sağlandı. Bundan sonra sigorta şirketlerine düşen en önemli görev girdikleri havuzdan çıkıp denizde yüzmek olmalıdır" dedi.



Zorunlu Trafik Sigortası'nda 9 ay önce uygulamaya giren Riskli Sigortalılar Havuzu (RSH), her ne kadar önceleri sigorta şirketleri tarafından olumlu karşılanmasa da kısa sürede önemli bir başarı sağladı. Görev alanı içinde RSH kapsamındaki poliçelere ilişkin hesapların yönetimi de yer alan Türkiye Motorlu Taşıt Bürosu'nun (TMTB) da bu başarıda payı büyük.

TMTB Genel Müdürü Hilmi Karamercan, 'havuz' sistemini sigorta sektörünün başlardaki isteksizliğine rağmen kamu otoritesinin 'Zorunlu Trafik Sigorta' poliçesi düzenlemede getirdiği bir çözüm olarak tanımlarken, "Şu anda sigorta şirketlerine düşen en önemli görev girdikleri havuzdan çıkıp denizde yüzmek olmalıdır. Denizde yüzmenin, yani serbest tarifeye geçmenin imkânı da kendi ellerindedir. Şayet Sigorta Bilgi Merkezi' ne gönderdikleri verilere öncesinden daha fazla özen gösterirler ve o verileri paylaşmanın rekabet güçlerini azaltmak yerine bilakis bu güçlerini artıracak kamu düzenlemelerine kaynak teşkil edeceğini göz önünde bulundururlarsa konu kendiliğinden çözüme kavuşacaktır" diye konuştu.

'Havuz genişletilsin' diyenler var

Havuz uygulamasının kısa sürede büyük başarı kazandığını belirten Karamercan, bunda da en büyük payın Hazine Müsteşarlığı Sigortacılık Genel Müdürlüğü'ne ait olduğunu söyledi. Karamercan, şöyle devam etti: "Havuzun

Yeşil Kart Sigortası sizi ve aracınızı koruyor

Öte yandan Türkiye Motorlu Taşıt Bürosu'nun görev alanına giren diğer bir konu ise yurtdışına çıkan araçlara zorunlu olarak uygulanan Yeşil Kart Sigortası. Büro, Yeşil Kart Sistemi'ne dâhil ülkelerde Türk plakalı motorlu araç işleteninin neden olduğu trafik kazalarından dolayı uluslararası hasar işlemlerini Türk sigortacıları adına yönetiyor. Yine aynı sisteme dâhil ülkelerin plakalarını taşıyan motorlu araç işletenlerinin bu defa da Türkiye'de neden oldukları trafik kazalarından kaynaklanan hasar tazminat sürecini de poliçeyi düzenleyen yabancı sigortacı nam ve hesabına yürütüp sonuçlandırıyor. Yani, Büro bir nevi "uluslar arası hasar servisi" görevi yapıyor.

İsmimize sigorta ibaresi eklenmeli

Türkiye Motorlu Taşıt Bürosu'nun içinde sigorta kelimesi olmadığı için bazı sıkıntılar yaşadıklarına da dikkat çeken Karamercan, "İsmimizin içinde sigorta ile ilgili bir kelime olmadığı için insanların kafasında bir sigorta çağrışımı olmuyor. İsmimize sigorta ibaresi eklense bu sorun çözülecek. Ancak bunun için kanun değişikliğine ihtiyaç var. Bir daha ki kanun değişikliğinde veya düzenlemesinde gerçekleşebilir. Ancak şu an maalesef bu olmuyor" dedi.

kuruluş aşamasında yaşanan belirsizlik ve hatta konuya yaklaşım konusundaki isteksizlik ve kuşkulu bakış, dokuz aylık havuz uygulaması ile ortadan kalktı. O kadar ki, havuz kapsamının genişletilmesi önerileri bile gelmeye başlandı. RSH uygulamasının kısa sürede böyle başarılı olmasında en büyük pay Hazine Müsteşarlığı Sigortacılık Genel Müdürlüğü'nündür. Sigortacılık Genel Müdürlüğü 'Havuz'un kuruluş aşamasında büromuza teveccüh gösterip güvenerek görevlendirmede bulundu. Uygulamaya geçişten itibaren de büromuzun aldığı kararları kamu olarak destekledi. Diğer önemli katkı ise Sigorta Bilgi Merkezi'nin (SBM), Büromuza sağladığı bilgi ve veri akışının en üst düzeyde olmasıdır."

Başka ülkelere model olduk

Karamercan, RSH kapsamında çok ciddi ve önemli bir iş yapıldığını belirterek, "Bu konuda Türk sigortacıları çok güzel bir örnek sergiliyorlar. Ülkemizdeki havuz sistemi birçok ülkeye model oldu. Ukrayna, Moldova, Makedonya bu sistemleri kendi ülkelerinde kullanmaya başladılar" yorumunu yaptı. Karamercan'ın verdiği bilgilere göre RSH'nin kurulduğu tarihten 2017 yılının sonuna kadar geçen dokuz aylık dönemde 1,1 milyon trafik poliçesi ile üretilen primin 1,34 milyar liralık kısmı Havuz'a devredildi. Karamercan, "Aynı dönemde 133 milyon TL hasar tazminatı ödenmiş, 2017 yıl sonu itibariyle RSH kapsamındaki poliçeler için 101,3 Milyon muallak hasar karşılığı ayrılmıştır" dedi.

TMTB, Reasürans havuzu da yönetiyor

TMTB'nin yönetmeliği gereği üyelerinin katılımıyla sigorta ve reasürans havuzları kurmak görevinin bulunduğunu hatırlatan Karamercan, konuyla ilgili şu açıklamaları yaptı: "Bunları yönetmek, üyeleri tarafından düzenlenen Yeşil Kart Sigorta poliçeleri çerçevesinde üyeleri için garantör olmak, üyelerinin uygulayacakları Yeşil Kart Tarife ve Talimatını hazırlamakla görevliyiz. Nitekim 1963 yılında Bakanlar Kurulu Kararı ile kurulan büromuz o tarihten beri üyelerinin katılımı ile kurulmuş bulunan Türkiye Yeşil Kart Reasürans Havuzu'nu da yönetiyor. Bu havuzun en önemli özelliği, düzenlenen Yeşil Kart Poliçesi'nin havuzun tüm sigortacılarının poliçesi olarak kabul edilmesi; dolayısıyla, o poliçeden kaynaklı gerek sigorta primi gerekse herhangi bir tazminat talebinde ödenecek meblağın üyelerin payları oranında sigortacılar arasında paylaştırılmasıdır."

Yeşil Kart Sigortası 131 bine ulaştı

2014 yılında 92 bin olan yıllık poliçe sayısı son üç yılda sürekli artış kaydederek 2017 yılı sonunda 131 bine ulaştığına dikkat çeken Karamercan, "Poliçe adetlerindeki bu artış, son yıllarda hususi(özel) araç işletenlerinin yaz dönemine gelen dini bayram tatillerinde kendi araçları ile komşu ülkelere çıkışlarından kaynaklanmaktadır" dedi. Karamercan, geçtiğimiz yıl 'yeşil kart' sistemi içinde yurtdışında gerçekleşen hasarların 16-17 milyon Euro, Türkiye'de ise 5-6 milyon euro olduğunu sözlerine ekledi.



Bulgaristan' daki sigortaya güvenmeyin

Öte yandan fiyatların daha uygun olmasından kaynaklı tercih edilen Bulgaristan sigorta şirketlerinin poliçeleri konusunda ise Karamercan, ciddi problem yaşandığını söyledi. Bu noktada araç sahiplerine uyarılarda bulunan Karamercan, şunları söyledi: "Bulgar Yeşil Kartı'nın ülkemizde düzenlenen Yeşil Kart sigortasından daha ucuz temin edildiği konusunda belirli dönemlerde dile getirilen şikâyetler var. Evet dönem dönem bize göre daha ucuz oldukları olmuştur. Ancak bu duruma karşılık TMTB de teknik anlamda elindeki verileri değerlendirerek yıllar itibariyle özellikle hususi ve motosiklet kullanımları için olumlu prim iyileştirmeleri yapmıştır. Diğer yandan bilhassa büyük araçlar (çekici, kamyon, treyler vb.) için Bulgaristan piyasasından Yeşil Kart Sigortası temini ciddi bir rizikodur. Çünkü komşumuz Bulgaristan gerek ülke olarak gerekse sigorta sektörü olarak ciddi finansal krizin içindedir. Bulgaristan bugüne değin Brüksel'deki Bürolar Konseyi tarafından hala Yeşil Kart sisteminde tutulabildiyse, bunu Avrupa Birliği üyesi olmasına borçludur. Yoksa çoktan Yeşil Kart sistemi üyeliği en azından askıya alınmış, yani kendi plakasına bile Yeşil Kart düzenleyemez hale getirilmiş olurdu. Türk sigortalılarına tavsiyemiz dertsiz başlarına dert açacak poliçe satın alımlarından uzak durmalarıdır."







Piştiiiiiii !

Sosyetede "pişti" tabiri vardır. Magazin programlarında genelde bu tip haberler yapılır. "Falancanın hanımı, filanca ile aynı mekanda pişti oldu!" diye. Bu nedenle jet sosyete mümkün olduğunca aynı markalardan alışveriş yapmamaya çalışırlar. Ve magazin sayfaları, TV programları bu sebeple yakından takip edilir. Bu olayların bir benzerinin sigorta sektöründe de yaşanacağını kim bilebilirdi ki? Katılım Emeklilik Genel Müdür Yardımcısı Salih Çetinkaya ile SigortaMedya Genel Yayın Yönetmeni Can Kantar bir röportaj için bir araya gelmiş. Röportaj sonunda birbirlerinin takım elbise kumaşlarının aynı olduğu fark edilmiş. Bu da yetmemiş, "Siz nereden aldınız, ben şuradan aldım" denildiğinde de markasının bile aynı olduğu ortaya çıkmış. Bunun üzerine, 'İyi ki genel bir toplantıda yan yana gelmedik, görenler 'Kızılay mı dağıtıyor' diye esprilerle karşılaşabilirdik" diye birbirlerine takılmışlar.

Uğur bey aldı kalemi eline!



Aksigorta Genel Müdürü Uğur Gülen, aynı zamanda TSB Başkan Yardımcılığı görevini de üstleniyor. Ama Uğur Gülen'i yakından tanıyanlar bilir, teknolojiye oldukça yatkındır. Bir diğer özelliği ise anlatmayı ve öğretmeyi sever. Ve bunu yazarak yapmayı ayrı sever. Kendisini odasında ziyaret edenler bilir. Bir panosu vardır, anlatır anlatır ve bir yerinde ayağa kalkıp eline kalemi alır panoda yazmaya devam eder. Aynısı Sabancı Sigorta Grubu'nun toplantısının sonrasında da yaşandı. Reuters'ten Behiye, Uğur beye ardı ardına soru sormaya başladı. İş karlılığa gelince Behiye, 'İyi de bu kadar zarar ettiğinizi söylüyorsunuz nasıl yüzde 45 karlılık açıklarsınız?' dediğinde Uğur Gülen, kağıt kalem isteyip bir hesap yaptı. İşin içine uzun yıllardır olmayan faizlerin yüksekliğine bağlı 'mali kar'ları ekleyince Behiye'ye ve bizlere konuyu özet olarak anlatmış oldu. "Söz uçar, yazı kalır" diye boşuna dememişler. Ama bu açıklama esnasında Habertürk'ten Rahim Ak'ın şaşkın bakışları da fotoğrafa böyle yansımış oldu.

OYDER de sigorta şirketi kuruyor!

Acentelere yeni rakip gelir de sigorta şirketlerine gelmez mi? Duyduğumuza göre Otomotiv Yetkili Satıcıları Derneği (OYDER) de yeni bir sigorta şirketi kurmak için harekete geçmiş. Bu konudaki ilk sinyal de geçtiğimiz haftalarda OYDER Yönetim Kurulu Başkanı Murat Şahsuvaroğlu'nun hazırladığı bir 'video'da verilmişti. Murat Şahsuvaroğlu, bu video ile hasar atölyelerinde yaşanan daralma ve kârsız iş modelleri konusundaki sıkıntılarını dile getirmişti. Video tüm dernek üyeleriyle de paylaşılmıştı. Video da sigorta şirketlerinin indirim istekleri ve eksperlerin baskısından şikayetçi olan Şahsuvaroğlu, OYSAD çatısı altında bir sigorta şirketi kurma kararına vardıklarını dile getirmişti. Hem sigorta şirketinin hem de otomotiv yatırımcısının karlı olacağı bir iş modelini hazırlığı herkesi merak içinde bıraktı. Şimdi sektöre yeni bir rakip şirket gelecek mi bekleyip göreceğiz.

Bir şirket 3 ayrı teklif verirse 'şirkete-acenteye' güven kalır mı?

Geçtiğimiz aylarda ticaret odasında bir ihalede sektörün son acıklı durumunu ortaya koyan bir durum ortaya çıkmış. İhalede zarflar açılmış. Ortada üç teklif varmış. Üçü de aynı şirketten. Tekliflerden en yüksek çıkanına da acente normal komisyonu olan yüzde 10 komisyon eklenmiş. İkinci sırada yer alan teklifte acenteye yüzde 5 komisyon eklenmiş. En iyi fiyat ise yine aynı şirketten verilen bir teklif. Ve tabi ki en pahalı tekliften yüzde 10 daha ucuz. İhale kurumu bu duruma çok şaşırmış. Çünkü teklifi veren sigorta şirketi aynı. Fakat teklifi veren acentelerden biri yüzde 10, diğeri yüzde 5 komisyon, ihaleyi alan teklifte ise acente şirketten sıfır komisyonlu teklifle ihaleye girmiş ve kazanmış tabi. Bize gelen duyumlar bu yönde. İsteyene bu sigorta şirketinin ismini verebiliriz. Ama şirket kadar acente de bu durumdan sorumlu değil mi? Bu olay özelinde 'ne kazanıldı ne kaybedildi?' diye bakarsak öncelikle sigorta sektörü sigortalı gözünde itibar kaybetti. Sıfır komisyonla bu acente dostum ne kazanmıştır bilemeyiz ama sigortalı kazanmış görünüyor. O kısmında bir sıkıntı yok. Fakat bu arada devletimiz bir vergi kaybı yaşamış olmuyor mu?

Kendi sigorta şirketini sosyal medyadan şikayet etti!



Mehmet Maşlakcı, Mehmet Çelikli ve 4 diğer kişi ile Maşlakcı Sigorta'da sinir olmuş hissediyor.
Dün, 20:21

QUICK SİGORTA şirketinden poliçe kestirdiyseniz muhtemelen size de fotoğraftaki gibi İCRA TAKİBİ göndereceklerdir. 475 tl ye kestikleri trafik sigortasından sonra yanlışlık olmuş diyerek 1235 tl icra takibi gönderilmiş. Dikkat edelim!



Sosyal medya ilginç. Yoldan mı çıkarıyor, şaşırtıyor mu bilemedik. Geçtiğimiz günlerde medyaya yansıyan bir dolandırıcılık olayı oldu. Yetkisiz acente, bir sigortalıyı dolandırmış. Olay korsan acente işi. İşin içerisinde sigortalının suistimali bile iddia edilebilir. Konu Savcılığa gittiği için yorum yapmak doğru değil. Ama burada ilginç olan, sosyal medya paylaşımı. Karaman acentesi Mehmet Maşlak, bu sigorta şirketinin logosunu Facebook hesabından yayınlayarak, "Bakın bu şirketten poliçe alırsanız başınıza bu iş gelebilir" demiş. Sektörün itibarını korumak istiyorsak önce araştırıp doğru bilgiyi paylaşmak gerekiyor. Sevgili Mehmet Maşlak genç bir acente. Belli ki acente işi dışında otomotiv sektöründe de çalışıyor. Uygun bir yol bulmuş olmalı. Abisi, amcası diğer işin başında olabilir. Bunlar bizi ilgilendirmez. Ve öğrendim ki girişimci ve dijitalleşmek isteyen geniş bir ufku da var. Ama böyle yanlış işler de yapmış ne yazık ki.
Şimdi işin tuhaf yönü, acenteler sigorta şirketlerini sosyal medya gibi bilgi kirliliğinin yoğun olduğu bir yerde gerçeğini araştırmadan itibarını zedeleyen bir paylaşım yapar mı? Bizce yapmamalı. Çünkü sigorta şirketi yoksa, acente yok, sigortacılığın itibarı yoksa da acente yok. Veee işin en ilginç yanı ise bu arkadaş aynı zamanda sosyal medya da kötülediği sigorta şirketinin de acentesi aynı zamanda. Yok artık mı dediniz? İnanmadığınız güvenmediğiniz bir şirketin acenteliğini neden yapıyorsunuz diye sormazlar mı size?



YAZIK, ÇOK YAZIK...

Merhaba değerli okuyucularımız,
Bu yazımda müsaade ederseniz teknik konulara pek girmeden biraz duygularımı paylaşmak istiyorum.

Memleketimiz son bir kaç yıldır iç ve dış kökenli bir çok problemle yüzyüze geldi. İç savaş çıkarmaya çalışmaktan tutun da, şehir işgalleri ve darbe teşebbüsüne varıncaya kadar bir çok siyasi problemle uğraşırken, ekonomik sıkıntılar da iyice gün yüzüne çıkmaya başladı.

Güney komşularımızdan birinde bağımsızlık referandumu düzenleyenler varken diğerinde zaten yedi düvel bir araya gelmiş, ülkeyi parçalamanın planlarını yapıyor.

Bu gelişmeler üzerine de devletimiz hem kendi sınırını korumak, hem de ülkemizin ileride bölünmesine yol açabilecek bir terör tehdidini bertaraf etmek için sınır ötesine operasyon düzenliyor. Onlarca askerimiz, bizler daha güvenli bir ülkede yaşayalım diye gencecik yaşta toprağa giriyor.

Tüm bu olaylar yaşanırken, ülkemiz kazanımlarının garantisi ve tasarruflarının güvencesi olan sektörümüzün gündemi ise şunlar:

- Tahkim sınavıyla ilgili ve an itibariyle soruşturması devam eden usülsüzlük iddiası,
- Sigorta bürokrasisi içerisinde yer alan kurumların artık basına bile yansıyan çekişmeleri,
- Sigorta Birliği ve ilişkili kurumların içindeki atamalar, ayrılmalar, vs. vs..

Koltuk kavgası yani.....

Yazık, gerçekten çok yazık. Bu sektörün görüntüsü bu zamanda böyle olmamalıydı.

Kalın sağlıcakla.......





Sigortaanketi.com sordu Ve...

Acenteler yeni 'rakip' istemiyor

SigortaMedya olarak geçtiğimiz ay düzenlediğimiz anketlerde şu sorulara yanıt aradık: "Acentelerin en öncelikli sorunu nedir? PTT'nin sigortacılık yapmasını nasıl değerlendiriyorsunuz? Acenteler hangi sigorta ürünlerini satmayı seviyor?" 7 binin üzerinde katılımcının oy kullandığı anketlerimizden çıkan ortak sonuç ise özellikle acentelerin kendilerine yeni 'rakip' istemediği oldu.

SigortaMedya olarak düzenlediğimiz anketlerle sektörün nabzını tutmaya devam ediyoruz. Sektör yetkililerinin yoğun ilgi gösterdiği anketlerden çıkan sonuçlar sektörde yaşanan sorunların ve beklentilerin ortaya konulması açısından oldukça önemli.

Geçtiğimiz ay sektörde en çok konuşulan konular arasında başka sektörlerde faaliyet gösteren şirketlerin sigorta sektörüne girecekleri yönündeki açıklamaları geldi. Özellikle PTT ve Turkcell'in kendi şubelerinde sigorta poliçesi satacakları yönündeki açıklamaları en çok da acenteleri kızdırdı. Biz de SigortaMedya olarak düzenlediğimiz anketlerde ağırlıklı olarak bu sorunlara eğildik. Yaklaşık 7 binin üzerinde kişinin katılım sağladığı anketlerden çıkan ortak sonuç ise acentelerin sektörde artık yeni bir 'rakip' görmek istemediğiydi. SigortaMedya olarak geçtiğimiz ay düzenlediğimiz anketlerde şu sorulara yanıt aradık: "Acentelerin en öncelikli sorunu nedir? PTT'nin sigortacılık yapmasını nasıl değerlendiriyorsunuz? Acenteler hangi sigorta ürünlerini satmayı seviyor?"

Herkes kendi bildiği işi yapsın

Sektörde son aylarda acente cephesinde en çok şikayet edilen konuların başında farklı sektörlerde faaliyet gösteren şirketlerin sigorta alanına da el atması geldi. PTT Genel Müdürü geçtiğimiz aylarda yaptığı bir açıklama ile sigorta sektörüne adım attıklarını ve 4 bin 500 şubesiyle sigortaya erişimdeki engelleri ortadan kaldıracaklarını söylemişti. Buradan hareketle düzenlediğimiz anketimizde katılımcılara "PTT'nin sigortacılık yapmasını nasıl değerlendiriyorsunuz?" diye sorduk. Anketimize katılanların yüzde 79'u 'Çok saçma herkes kendi bildiği işi yapsın' derken, yüzde 9'u ise 'Olumlu bakıyorum.

Pazarı genişletebilir' dedi. Katılımcıların yüzde 7'si ise 'Hiçbir şey fark etmez, acenteleri de etkilemez' yorumunu seçerken, yüzde 6'lık bir kesim ise 'Acenteler değil, sigorta şirketleri düşünsün' diye cevap verdi.

Acenteler ortak istemiyor

Düzenlediğimiz bir diğer ankette ise "Acentelere sürekli ortak gelmesini nasıl değerlendiriyorsunuz?" sorusunun cevabını aradık. Katılımcıların yüzde 79'u 'Acenteler dışında kimse sigorta satmasın' derken, yüzde 10'u ise "Acenteler ek iş yapabilmeli" dedi. "Böyle devam edebilir, bir sıkıntı yok" diyenler ise yüzde 1 oldu.

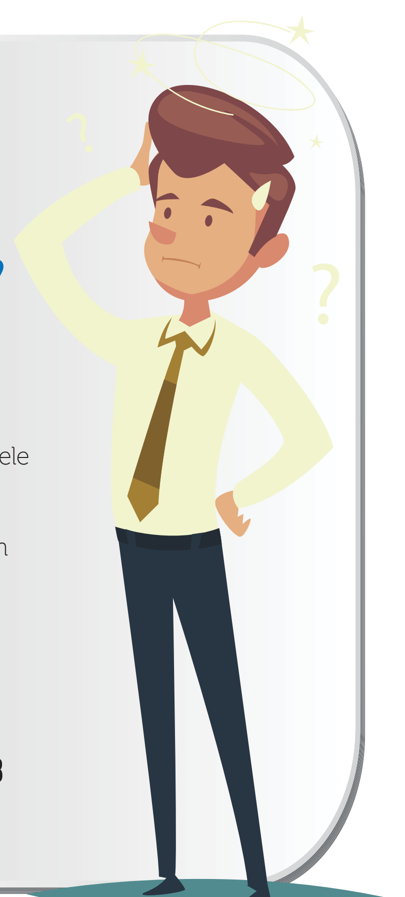
Komisyonları yetersiz buldular

Acentelerin en çok şikayet ettiği konuların başında komisyonlar geliyor. 'Acentelerin en öncelikli sorunu nedir?' anketimizde de bu daha net bir şekilde görülmüş oldu. Katılımcıları yüzde 49'u 'Acentelerin en öncelikli sorunu nedir?' sorusunu 'komisyonların yetersizliği' diye cevaplarken, yüzde 23'ü ise 'kayıt dışı acentelerle mücadele' dedi. Ankete katılanların yüzde 20'si ise platformlarda yeterince haklarının korunamadığından şikayet etti. Katılımcıların yüzde 8'i ise şirketler ile yaşanan sözleşme sorunlarını öncelikli sorun olarak gördüğünü belirtti.

Acenteler en çok 'kasko' satmayı seviyor

Acentelerin severek sattığı ürünlerin başında kasko birinci sırada geliyor. 'Acenteler hangi sigorta ürününü satmayı seviyor?' sorusu ile düzenlediğimiz anketin sonuçları da bunu doğrular nitelikte. Ankete katılanların yüzde 39'u 'Kasko' cevabını verirken yüzde 21'i ise yangın sigortasını satmayı sevdiğini söyledi. Yine katılanların yüzde 21'i trafik sigortası derken, yüzde 19'u ise sağlık'ı seçti.

Acentelerin en öncelikli sorunu nedir?



▼ Komisyonların yetersizliği
(%49, 643 Oy)

▼ Kayıt dışı acentelerle mücadele
(% 23, 298 Oy)

▼ Platformlarda yeterince haklarının korunamaması
(% 20, 262 Oy)

▼ Şirketler ile yaşanan sözleşme sorunları
(8%, 109 Oy)

Toplam oy veren: 1.288

Acentelere sürekli ortak gelmesi konusunda ne düşünüyorsunuz?



▼ Acenteler dışında kimse sigorta satmamalı
(% 79, 894 Oy)

▼ Acenteler ek iş yapabilmeli
(% 19, 217 Oy)

▼ Böyle devam edebilir, bir sıkıntı yok
(% 1, 15 Oy)

Toplam oy veren: 1.126

PTT'nin sigortacılık yapmasını nasıl değerlendiriyorsunuz?



▼ Çok saçma, herkes bildiği işi yapmalı
(% 79, 939 Oy)

▼ Olumlu bakıyorum, pazarı genişletebilir
(% 9, 112 Oy)

▼ Hiçbir şey fark etmez, acenteleri de etkilemez
(%7, 79 Oy)

▼ Acenteler değil, sigorta şirketleri düşünsün
(% 6, 66 Oy)

Toplam oy veren: 1.196

Acenteler en çok hangi sigorta ürünlerini satmayı seviyor?

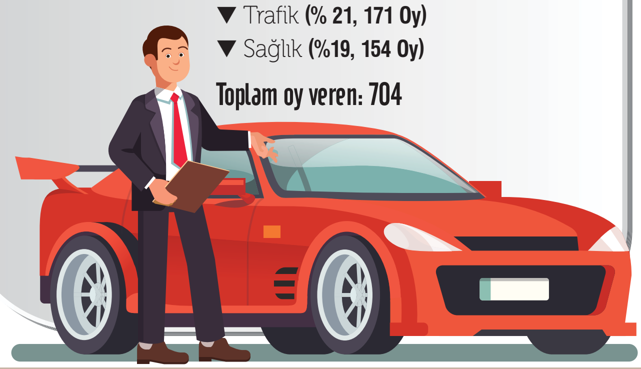
▼ Kasko **(% 39, 322 Oy)**

▼ Yangın **(% 21, 175 Oy)**

▼ Trafik **(% 21, 171 Oy)**

▼ Sağlık **(%19, 154 Oy)**

Toplam oy veren: 704



Vahit Sigorta Aracılık Hizmetleri Vahit Özkabalcı:

Mesleki Sorumluluk Sigortası'nda uzmanlaştık

Ağırlıklı olarak Mesleki Sorumluluk Sigortası satışı gerçekleştiren Vahit Özkabalcı, artık birçok meslek grubunun sorumluluk sigortalarına bakışının değiştiğine dikkat çekti.

Vahit Özkabalcı, 10 yıllık sigorta geçmişi olan birisi. 2014 yılında kendi firması Vahit Sigorta ve Aracılık Hizmetleri'ni kuran Özkabalcı, şu anda Gulf Sigorta'nın acenteliğini yürütüyor. Ağırlıklı olarak da Mesleki Sorumluluk Sigortaları'nın satışını gerçekleştiriyor. Fakat son dönemde gerek ekonomide yaşanan sıkıntılar, gerekse alanında uzmanlaşmamış acenteler Vahit Özkabalcı'nın en çok şikayet ettiği konuların başında geliyor. Bugün artık pek çok meslek grubunun sorumluluk sigortasına olan bakışının değiştiğini ve bilinçlendiğini kaydeden Özkabalcı, şöyle devam etti: "Bu konu üzerinde branşlaşmış acente olarak her geçen gün portföyümüze yeni müşteriler ekliyoruz. Referanslarımız gittikçe artıyor. Bu sigortaları satarken bir sorun yaşamıyorum. Ancak konunun uzmanı olmayan acenteler de bu alana el atınca bazen müşterilerimizle sorunlar yaşıyoruz. Bu noktada sigorta şirketlerine büyük görev düşüyor. Verilen eğitimlerle acenteler konularında uzmanlaşarak daha iyi satışlar gerçekleştirebilirler."



DEVRİM ERSÖZ
Academic Trend Eğitim&Danışmanlık
Danışman-Eğitmen
devrim.ersoz@academictrend.com

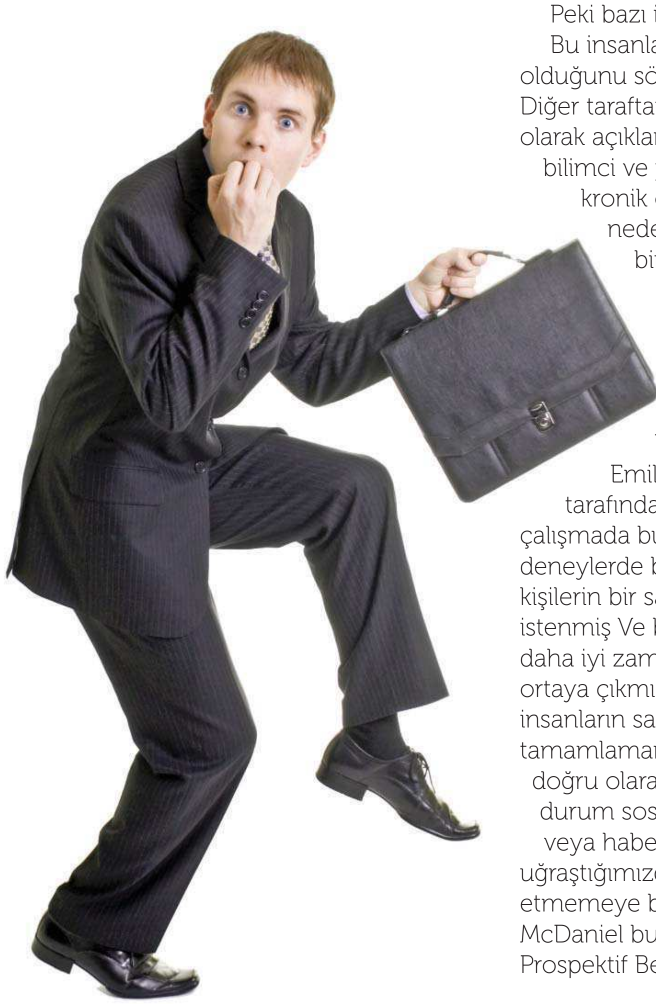


Neden bazıları hep geç kalır?

Bir yerlere geç kaldığınız oluyor mu? Veya siz zamanında gitseniz bile birilerinin hep geciktiği ve etkinliklerin zamanında başlamadığına şahit oluyor musunuz? Sinemadaki film, ofisteki toplantı, havalimanındaki uçak... Hep bana mı rastlıyor yoksa siz de bir pek çok şeyin genellikle zamanında gerçekleşmediğini görebiliyor musunuz?

İşim gereği sürekli olarak saatli etkinlikler ve toplantılar yaparım. Şimdiye kadar verdiğim eğitimlerde etkinliklerin %90'ının geç başladığını söylesem abartmış olmam sanırım.





Peki bazı insanlar neden geç kalır?

Bu insanların düşüncesiz ve saygısız olduğunu söyleyip işin içinden çıkabiliriz. Diğer taraftan bu söylem durumu tam olarak açıklamaz. Amerikalı davranış bilimci ve yazar Alfie Kohn insanların kronik olarak geç geçmesine neden olabilecek faktörlerden birini "ilgi çekmek" olarak ifade ediyor.

Bazı insanlar ise zamanın akışını hesap etme konusunda yetenekli olmayabilir. Washington Üniversitesi'nden psikolog Emily Waldun ve Mark McDaniel tarafından 2016 yılında yapılan bir çalışmada bu durum incelenmiş. Yapılan deneylerde belirli görevler verilen kişilerin bir saati kontrol edebilmeleri istenmiş Ve bazılarının diğerlerinden daha iyi zaman tahmincileri olduğu ortaya çıkmış. Araştırmalara göre insanların sadece %40'ı bir görevi tamamlamanın ne kadar süreceğini doğru olarak tahmin edebiliyor. Bu durum sosyal medyada gezinmek veya haber okumak gibi bir etkinlikle uğraştığımızda harcadığımız zamanı fark etmemeye benziyor. Waldun ve McDaniel bunu Zaman Tabanlı Prospektif Bellek olarak nitelemişler.

Örneğin sabah uyandığınızda yataktan kalmadan önce beş dakika daha yatmayı düşünebilirsiniz. Bununla birlikte, yalnızca beş dakika geçtiğini düşünüyorsanız belki de 20 dakika geçmesine izin vermiş olabilirsiniz. Aynı durum bir şeye aşırı konsantre olduğunuzda da gerçekleşir.

San Diego Devlet Üniversitesi'nden psikoloji profesörü Jeff Conte'nin ortaya koyduğu bulgulara göre, psikolojide başarı odaklı olarak tanımlanan ve A Tipi olan bireylerin bir yerlere zamanında yetişme ihtimalleri yüksektir. B Tipi bireyler ise daha fazla geç kalmaktadır. Conte yaptığı deneylerde A Tipi bireylerin 58 saniyeyi bir dakika geçmiş olarak algılandığını tespit ederken B tipi kişilerin 77 saniyede bir dakikalık geçiş hissettiğini bulmuştur.

Tüm bunlara ek olarak sorun sadece kişilik ve alışkanlıklar da olabilir. Öz disiplinden yoksun olmak bunun diğer bir uzantısıdır.

Psikolojik açıdan baktığımızda ise bazı insanların sadece bir yerde erken olmaktan hoşlanmadıklarını düşünebiliriz. Bir yere erken gidip yalnız kalmak onları rahatsız edebilir.

Görüldüğü gibi insanların neden geç kaldıklarını açıklayabilecek birçok sebep var. Diğer yandan kültürel farkları da es geçmemek gerekir. Almanya ya da Japonya'da bir tren hep zamanında kalkarken ülkemizde pek çok şeyin gecikmesini başka nasıl açıklayabiliriz?

Toplum olarak umarsızlığımız, plansızlığımız, adam sendeciliğimiz yanında hoşgörümüz de bir şeylerin gecikmesi ya da gecikme yaşandığında pek çok kişinin ses çıkarmaması için sağlam birer nedendir.

Nasıl olsa beklerler veya böyle gelmiş böyle gider zihniyeti nesilden nesile taşınır gider.

Gecikmeden bu ay da köşe yazımı yetiştirmiş olmanın gururu ve keyfiyle Mart ayının gönlünüzce geçmesini dilerim.



Anadolu Hayat Emeklilik acentelerini bir araya getirdi

Anadolu Hayat Emeklilik, her yıl düzenlediği Acenteler Zirvesi ve Direkt Satış Zirvesi toplantılarını bu yıl 12 ve 20 Ocak 2018 tarihlerinde 'Birlikte Tüm Hedefleri Aşarız' sloganıyla gerçekleştirdi. Geçen yılın faaliyetlerini, sonuçlarını değerlendirmek ve 2018 yılının hedeflerini tüm acente ve direkt satış ekibiyle paylaşmak için düzenlenen toplantılarda Anadolu Hayat Emeklilik Genel Müdürü M. Uğur Erkan değerlendirmelerde bulundu. Erkan, Anadolu Hayat Emeklilik'in dengeli ve kârlı büyümesini sürdürerek bireysel emeklilik branşında 1 milyon 150 bin katılımcı sayısına ve devlet katkısı dâhil 14,7 milyar TL fon büyüklüğüne; hayat sigortaları branşında ise, 575 milyon TL'lik prim üretimine ulaştığının bilgisini verdi.



Quick Sigorta çalışanları Bursa'da bir araya geldi

Quick Sigorta faaliyete başlamasının üzerinden sadece 11 ay geçmesine rağmen 1 milyon adet poliçe üretimi gerçekleştirdi. 2017 yılını oldukça yoğun geçiren Quick Sigorta çalışanları 2018 yılı hedeflerini belirlemek üzere Mudanya Montania Otel'de bir araya geldi. Quick Sigorta CEO'su Levent Uluçeçen, 2017 yılının oldukça yoğun ve hareketli geçtiğini belirterek, "2017 yılını başarılı bir şekilde tamamladık. Tüm ekip yoğun şekilde çalıştı ve iyi sonuçlar aldık. 2018 yılında hedeflerimiz daha yüksek. Hangi alanlarda nasıl atılımlar planladığımızı, marka ve iletişim süreçlerinde neler yapacağımız, iyileştirmeler yapmamız gereken alanları değerlendirdik. Konunun uzmanı arkadaşlar planlarını aktardı, arkadaşlarımız yorum ve eleştirilerini paylaştı. Bu tarzda etkinliklerimiz devam edecek. 30 kişilik son derece etkin bir ekibimiz var" dedi. Quick Sigorta ekibi etkinlik çerçevesinde İznik ve Bursa'da tarihi yerleri uzman rehberler eşliğinde gezdi.

Axa'dan süpriz ayrılık



Axa Sigorta Satış ve Pazarlamadan Sorumlu Başkan ve İcra Kurulu Üyesi Özer Şimşek, 10 yıldır görev yaptığı bu kurumdan şubat sonunda ayrıldı. Axa Sigorta'da 7 yıl süreyle Satış ve Pazarlama Başkan Yardımcılığı bünyesinde acente ağından ve bölgelerden sorumlu olarak görev yapan Şimşek, 2015 yılının son çeyreğinden itibaren Satış ve Pazarlamadan Sorumlu Başkan (CSMO) olarak görev yapıyordu. Şirketten yapılan açıklamada Şimşek'in burada edindiği tecrübelerden hareketle bundan sonraki mesleki hayatına danışman olarak devam edeceği ifade edildi. SigortaMedya olarak biz de Özer Şimşek'e bundan sonraki hayatında başarılar diliyoruz.



Konut & İş Yeri acil yardım operasyon departmanı çilingir eğitimlerine katıldı

Tur Assist, kurumsal eğitimler kapsamında, konut & iş yeri acil yardım operasyon departmanının çalışanları için çilingir hizmetleri eğitimi düzenledi. 1-3 Şubat tarihleri arasında düzenlenen eğitimler, Tur Assist'in Şişli'de bulunan merkez ofisinde gerçekleştirildi. Eğitimlerde, sahada en çok karşılaşılan arıza türlerine göre müdahale şekilleri, kilit değişimi gerektiren durumlar, kilit değişiminde en çok kullanılan modeller, oto çilingir işlemleri ve müdahaleleri, mul-t-lock sistemlerde müdahale şekilleri, yüksek güvenlikli kapılar ile standart kapıların açılması, yaygın olarak kullanılan kilitler ve kapı açma işlemlerinde kullanılan teçhizatlar ayrıntılı olarak katılımcılara aktarıldı. Tur Assist yetkilileri eğitimlerle ilgili olarak, konut & iş yeri acil yardım operasyon departmanında çalışan müşteri temsilcilerinin sahada hizmet veren tedarikçilerin verdikleri hizmetlerle ilgili bilgileri daha sağlıklı sorgulayabilmesi, iş türüne göre ortaya çıkan maliyetleri kontrol altında tutabilmesi ve arızaya müdahale şekilleri ile ilgili karşılaşılabilen farklılıkları uygulamalı olarak öğrenme fırsatı yakaladıklarını belirtti.



Mapfre, Renault Grubu ile anlaşma yeniledi

2017'nin ilk olumlu işbirliği sonrasında, Mapfre, Renault Spor Formula 1 Takımı ile yapılan sözleşmeyi yenileme ve geliştirme kararı aldı. İspanyol sigorta şirketi önümüzdeki beş sezon boyunca takımın ana sponsorlarından biri olacak. Mapfre Yönetim Kurulu Başkanı Antonio Huertas ve Renault Yönetim Kurulu Başkanı Carlos Ghosn'un katılımıyla Paris'te gerçekleşen toplantıda sunulan sözleşme, spor sponsorluğundan öteye geçerek Mapfre ve Renault Grubu'na ek mobilite çözümlerini ve sigorta hizmetlerinin otomotiv sektörünün geleceğindeki rolünü keşfetme kapısını araladı. Mapfre markası, İspanyol yarışçı Carlos Sainz ve Alman yarışçı Nico Hülkenberg'in üniformalarının ve kasklarının yanı sıra araçların hem ön hem de yan taraflarında belirgin bir şekilde görünür olacak.



Tur Assist'ten hizmet birimlerine özel poliçe indirimi

Türkiye genelinde 7 gün 24 saat acil yardım hizmetlerini 1996 yılından bu yana tüm müşterilerine sunan Tur Assist, yeni yıla yepyeni bir uygulamayla başlayarak hizmet birimlerine özel avantajlar sunuyor. Anlaşmalı olduğu çekici firmalarına ait araçların kasko, trafik ve üçüncü şahıs mali mesuliyet sigortalarını ortak bir havuzda toplayarak istedikleri zaman indirimli olarak poliçeleri satın almalarını sağlayacak olan Tur Assist, hizmet birimlerine yüzde 30'a kadar indirim fırsatı da veriyor.



Anadolu Sigorta 4,7 milyar lira prim üretti

Anadolu Sigorta, 2017 yılında toplam 4,67 milyar TL prim üretimi yaptı. Açıklanan resmî sonuçlara göre Anadolu Sigorta'nın en yüksek prim ürettiği branş 1 milyar 342 milyon lira ile "Kara Araçları Sorumluluk" sigortası oldu. Bu branşı 953 milyon lira ile "Kara Araçları", 813 milyon lira ile "Yangın ve Doğal Afetler" ve 538 milyon lira ile "Hastalık-Sağlık" branşı takip etti. Bu sonuçlara göre Anadolu Sigorta'nın pazar payı yüzde 11.8 olarak gerçekleşti. Gelişen ürün karmasıyla, 2017 yılında da müşterilerine verdikleri hizmetin kalitesinin arttığını vurgulayan Anadolu Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Fatih Gören, geçtiğimiz yıl içinde kasko branşında her bütçeye uygun "Hesaplı Kasko", trafik branşında "Tam Bakım Trafik Sigortası" ile siber güvenliğin artan öneminden hareketle, bireylere yönelik ilk siber güvenlik paketi sigortası gibi çok sayıda yeni ürün geliştirdiğini vurguladı.

Düzeltme ve Özür



Geçen ay Hayatımız Sigortalı dergisinde "Kim Nerede Göreve Başladı" haberimizde yer alan ve Ocak 2017'den beri Aksigorta'da Hasar Müşteri Deneyimi'nden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı olarak görev yapan Soner Akkaya'nın fotoğrafı yanlış kullanıldı. Doğru görseli şimdi yayınlar, düzeltir ve özür dileriz.



İstihdama 'sigorta sektörünün' katkısı arttı

Türkiye Sigorta Birliği (TSB), 2017 yılına ilişkin istihdam istatistiklerini açıkladı. Eğitim durumlarından kadın veya erkek çalışan sayısına kadar birçok verinin yer aldığı rapora göre, sigorta şirketleri 2017'de yaklaşık 20 bin kişiyi istihdam etti. Sigorta sektörü, 2016'da 19 bin 652 kişiyi istihdam etmişti. Buna göre sektördeki çalışan sayısı bir önceki yıla göre yüzde 1.2 arttı. TSB'nin raporunda yer alan diğer bir veri ise sektörde toplam 1692 kişinin sigortacılık veya aktüerya mezunu olduğu. Buna göre sektörde çalışanların sadece yüzde 8.5'i sigortacılık ve aktüerya mezunu. Sigortayla doğrudan alakalı bu bölümlerden mezun olan çalışanların oranı, yüksekokul, lisans ve yüksek lisans mezunu 17 bin 950 kişiye göre hesaplandığında %9.4'e yükseliyor.



2017'de en hızlı 'Doğa Sigorta' büyüdü!

Türkiye Sigorta Birliği'nin verilerine göre Doğa Sigorta, 2017'de sağladığı yüzde 66'lık reel büyüme rakamıyla sektörün önde gelen 10 şirketinden biri oldu. 2017 yılını 1 milyar 491 milyon TL'lik prim üretimiyle kapatan Doğa Sigorta, sektöre 4 yıl önce giriş yapmasına rağmen hızlı büyümesiyle ilk 10 şirket arasına 9'uncu sıradan girdi. 2017 yılında sektörde ilk 10 şirket arasında en çok büyüme sergileyen şirket olduklarını belirten Doğa Sigorta CEO'su Nihat Kırmızı, "Yenilikçi ve vizyoner bakış açısıyla bu yıla ilişkin belirlediğimiz prim hedefimizin üzerinde bir prim üretimi elde ettik. 2017'yi yüzde 66.60'lık bir reel büyüme ile kapattık. Kısa sürede hayat dışı prim üretiminde onlarca şirket arasından 9'uncu sıraya yükselerek sektörün çok üzerinde bir büyüme sergiledik. Önümüzdeki dönemde büyüme yönünde temkinli ve kararlı adımlarla ilerleyerek sektördeki konumumuzu yükseltmeyi hedefliyoruz" diye konuştu.

Bereket yeni yöneticilerle güçlendi

Türkiye'deki büyüme hedefi doğrultusunda, yakın zamanda üst yönetimin de yapılanmaya ve kadrosunu güçlendirmeye giden Bereket Sigorta ve Bereket Emeklilik, uzman isimlerle yoluna daha güçlü devam edecek. Bu yapılanma kapsamında Satış ve Pazarlama Genel Müdür Yardımcılığına Somer Orhan, Teknik Reasürans ve Hasar Genel Müdür Yardımcılığına ise Murat Şişli getirildi.

Somer Orhan



Murat Şişli





Sektörün tecrübeli ismi Burak Gündüz AcerPro'da

Yazılım sektörünün öncü markası Acerpro'nun yeni Dijital Dönüşüm Projelerinden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı sigorta sektörünün tecrübeli ismi Burak Gündüz oldu. Acerpro'nun acente, broker, dijital dönüşüm projeleri ve strateji ile performans gelişiminden sorumlu olacak olan Burak Gündüz, aynı zamanda Insurtech projelerine de odaklanma sağlayacak. Burak Gündüz, Generali Sigorta' da Direkt Satış Direktörü olarak görev yaptığı dönemde, direkt satış kanalı ile ilgili stratejileri geliştirmek, kurumsal işbirlikleri ve direkt satış kanalının performans yönetiminden sorumluydu. Sigorta sektörü ve alternatif dağıtım kanallarında toplam 18 yıllık deneyimi olan Burak Gündüz bir çok online sigortacılık uygulamasının hayata geçmesinde görev almıştı.



Ekol Ekspertiz 2018'in yol haritasını çizdi

Ekol Ekspertiz ekibi, 2018 yılını planlamak için düzenlenen etkinlikte bir araya geldi. 1992 yılından bu yana sigorta sektöründe faaliyet gösteren Ekol Ekspertiz'in 25 yıllık çalışmaları da düzenlenen etkinlikte detaylı olarak anlatıldı. Toplantıda üzerinde durulan konuların başında 2017 yılında Türkiye'de ve dünyada yaşanan doğal felaketleri nedeniyle "Katastrofik Hasar Yılı" olarak değerlendirilmesi gerektiğiydi. Ayrıca Temmuz ayında İstanbul'da gerçekleşen fırtına hasarlarına bakılarak sektörün henüz katastrofik hasarlar için hazırlıklı olmadığına dikkat çekildi. Toplantıda Ekol Ekspertiz yetkilileri ayrıca Türkiye'de en hızlı büyüyen sektörler arasında finans, sigorta ve inşaatı sayarken bu sektörlerde meydana gelen hasarları ise şu şekilde sıraladılar: "Toprak kayması, fırtına, yangın, kalıp çökmesi, hırsızlık, plan proje hesap hataları gibi hasar türleri inşaatlarda meydana gelen başlıca sorunlar."

Ada Yazılım Acente / Broker paketi artık WEB'te

Sigorta şirketleri, acente ve brokerlara yazılım geliştiren bir şirket olan Ada Yazılım'ın Genel Müdürü Fulya Uluğ "MS-DOS ile başladığımız ilk yazılım sürümü artık WEB ortamında da kullanılıyor. WEB ortamında kullanım ile müşterilerimiz internetin olduğu her yerden verilere ulaşma imkanı bulacak" diyor.

Ana hedefi müşterilerinin iş hayatını kolaylaştırmak ve zaman tasarrufu sağlamak olan Ada Yazılım, müşterilerine sağladığı yazılımlarla, zamandan tasarruf sağlıyor ve bu zamanı prim üretimine dönüştürmelerini sağlıyor. Şirketin, broker yazılımı, brokerlerin ruhsat alması için gerekli otomasyon özelliğini taşıyor. Teknik işlemlerinin takibi dışında basılması gereken resmi kayıt defterleri ve reasürans modülü özellikleri mevcut. Acente yazılımlarımızda ise cari takip ile başlayan işlem adımları sigorta şirketlerinden bilgi transferi (poliçe-hasar-tahsilat transferi), CRM, entegrasyonlu resmi muhasebe, çapraz ürün tarama gibi özelliklere sahip.

Teknopark'ta bulunmak faydalı

YTÜ Teknopark'ta yer alan şubesinde yoğun bir şekilde AR-GE çalışmaları yürüten Ada Yazılım, bünyesinde geliştirdiği tüm yazılımların kullanılabilirliğini, performansını ve kalitesini artırmasıyla tanınıyor. Ada Yazılım Genel Müdürü Fulya Uluğ Teknopark'ta bulunmalarının faydasını şöyle anlatıyor: "Yazılım dünyası çok hızlı gelişiyor. Her geçen gün yeni teknolojiler ve uygulamalar piyasaya sunuluyor. Bu kadar dinamik bir ortamda AR-GE çalışmalarına ağırlık veren yazılım şirketleri, hizmet kaliteleri ile ön plana çıkıyor. Teknopark şubemiz ile ana hedefimiz, AR-GE çalışmalarımızı çoğaltıp, yazılım kalitemizi arttırarak müşterilerimize daha esnek, performanslı ve kullanılabilir yazılım çözümleri sunmak. Bununla birlikte, KDV muafiyeti sayesinde müşterilerimiz KDV ödemeden yazılım çözümlerimizi lisanslama olanağına sahipler."

Müşterilerimize kolaylık sağlıyoruz

Acente çalışanında olabilecek, dalgınlık, unutkanlık gibi insana özgü hata payı'nın yazılımla programlandığı zaman en aza indiğini belirten Uluğ, "Programlanan her şey periyodik zamanlarda müşteriye hatırlatılıyor. Örneğin hesap mutabakatları günü gününe takip ediliyor. Hesap mutabakatlarında belirtilen ödeme tarihlerinin dışına çıkıldığında bunun nedeninin ayrıntısıyla kaydedilmesi mümkün. Böylece müşterilerimiz de müşteriler arasında kategori belirlemesi yapabiliyor. Hangi müşteri düzenli ödeme yapıyor, hangisi ödemiyor, unutkanlık nedeniyle ödemesini gerçekleştirmeyen müşteri ile başka nedenlerle ödeme yapamayan müşterilerin ayrımlarına varabilecek raporlama sistemlerine kadar, yazılımlar sayesinde istatistikler alabiliyoruz. Sigorta müşterisi acentesinin web sayfasından, kendi ödeme durumunu, hasar durumunu, poliçelerini görebiliyor. Bunların tümü yaptığımız yazılımlar sayesinde oluyor" diyor.



Ada Yazılım Genel Müdürü Fulya Uluğ



Bulut sistemi

Artık verilerin depolanması ve istendiği zaman bilgiye erişim imkânı olması açısından veriler bulut sisteminde tutulmaya başlandı. Bulut sistemlerinde veri güvenliği profesyonelce yapıldığından yedeklemesi, 24 saat kesintisiz hizmet vermesi, internet hızının yüksek olması, virüs koruması vb. nedenlerden dolayı daha çok tercih edilmeye başlandı. Biz de sistemimizi bulut sistemlerde de çalışabilecek şekilde kurguladık diyen Uluğ, isteyen müşterilerimiz verilerini bulut sistemde tutarak da verilerini saklayabilir ifadesini kullanıyor.

E-defter

Ada Yazılımın sunduğu hizmetler arasında e-defter uygulaması da var. Ada Yazılım olarak maliyeden aldığı e-defter için uyumlu program lisansı ile müşterilerine bu hizmeti de sunduklarını ifade eden Uluğ, "Başlangıçta maliye cirosu belli bir tutarın üzerinde olan kurumlar e-defter kapsamına alınmıştı. Ama şu anda isteğe bağlı olarak da kurumlar isterse resmi defterlerini e-defter olarak tutabiliyor. Bu şekilde hem yıl sonunda noter onayına ihtiyaç kalmıyor, hem kağıt tasarrufu sağlıyor, hem de kağıt ortamında yazılan defterlerin saklanmasına gerek kalmıyor. Biz de onlara bu hizmeti sunuyoruz" diyor.

Web servisler (diğer programlara veri akışı sağlama)

Ada Yazılım'ın bir ilki gerçekleştirerek tüm yazılımlarını servis tabanlı yapıya dönüştürdüğünü belirten Uluğ, "Bu sayede acentelerimiz bu servisleri kullanarak yeni satış kanalları oluşturabilir. Özellikle butik mobil uygulamaları ve internetten direk satış için üçüncü parti tasarım firmaları ile entegrasyonu kolaylaştıran bu özellik acentenin dijital gelişmeleri uygulayabilmesini sağlıyor. Benzer şekilde akıllı teklif sistemi yine servisleri kullanarak acenteye özel yapıya dönüştürülebilir" diyor.

Akıllı poliçe-tahsilat transferi

Bilindiği gibi, son dönemlerde poliçe tahsilatlarının neredeyse tamamı kredi kartları ile yapılıyor. Bir acente / broker içinde en önemli veri, poliçe ve tahsilat bilgilerinin doğruluğu. Durum böyle iken acente veya brokerin Sigorta Şirketi'nin ekranına bağlanarak girdiği tüm poliçe ve tahsilat kayıtları Sigorta Şirketleri'nin sistemlerinde depolanıyor. Bu bilgilerin doğru bir şekilde acente / brokerlerin kendi sistemlerine otomatik transferi iş yükünü büyük oranda azaltıyor.

Yaklaşık 17 senedir poliçe-tahsilat-hasar transferlerini sigorta şirketlerinden yaptıklarını söyleyen Uluğ sözlerine şöyle devam ediyor: "Şimdiye kadar yapılan transferlerde ek bir kullanıcı müdahelesi gerekiyordu. Sigorta şirketlerinin de değerli katkılarıyla artık transfer bilgileri WEB-SERVİS olarak açılıyor ve bu da transferin otomatik hale gelmesinin önünü açıyor. Biz de bu servisleri kullanarak 'Akıllı Transfer'i gerçekleştirdik. Servis veren şirketler için bir arayüz ekranı tanımladık ve bu ekrandan müşterilerimiz transfer şeklini tanımlayarak hangi sıklıkta ve saatte transferi almak istiyorsa ek kullanıcı müdahalesine gerek kalmadan otomatik transferi gerçekleştiriyoruz. El ile yapılan bir çok işlemin ortadan kalkması ile maliyetlerin düşmesine ek olarak hatalar ve gecikmeler ortadan kalktı. Ayrıca doğru zamanda doğru kişiye doğru yanıtların verilmesi sağlandı."

Acentelerin üretimi daha verimli hale geldi

Sigorta yazılım programları sayesinde, acentelerin üretiminin daha da arttığını belirten Uluğ, buna çarpıcı bir örnek veriyor: "Programı etkin olarak kullanan acentelerde, zamandan tasarruf, hız ve müşteri memnuniyeti en temel avantajları oluşturuyor. Mesela Ankara'dan bir acentemiz bize şunu söyledi; 'Programınızdan sonra hem tahsilatlarımı daha düzgün yapmaya başladım, hem de 7 elemanımın 3 tanesi tahsilatla boğuşurken şimdi sadece 1 tanesi tahsilatla uğraşıyor, diğer ikisini pazarlamayla ilgileniyor' dedi. Bu bizi çok mutlu etti. Bu demek oluyor ki sunduğumuz sigorta yazılım programları acentenin üretimini daha verimli hale getiriyor."



Fabrikada çıkan yangın 'sigorta' konusundaki bakış açısını değiştirdi



Türkiye'nin en büyük Apple yetkili satış noktalarından biri olan Pupa Bilişim'in Yönetim Kurulu Başkanı Metin Ölken, yıllar önce çalıştığı bir fabrikada çıkan yangın sonrasında sigortaya bakışı değişti. Ölken, yıllar sonra kendi kurduğu şirketinde sigortayı bilinçli bir şekilde gerekli olan her alanda kullanmaya başladı.

EDİP OZAN ÜÇOK
edip@sigortamedia.com

Bir musibet bin nasihattan yeğdir' atasözünün Pupa Bilişim Yönetim Kurulu Başkanı Metin Ölken'in hayatında önemli bir yeri var. Ölken'in yıllar önce genel müdür olarak çalıştığı fabrikada çıkan yangından sonra 'sigorta' konusundaki bilgisi de bakışı da önemli ölçüde değişti. Ölken, aradan yıllar geçtikten sonra kendi kurduğu iş yerinde ve hayatının her alanında sigortayı kullanmaya başladı.

Ölken'in 2006 yılında kurduğu Pupa Bilişim, bugün Apple ürünlerinin Türkiye'deki satışının büyük bir kısmını gerçekleştiriyor. 160 kişinin çalıştığı Pupa Bilişim'i sektöründe önemli bir noktaya getiren Metin Ölken ile 'sigorta'yı ve kendi sektörü içindeki önemini konuştuk.

Yıllar önce bir fabrikada müdürken yaşadığı yangın olayını ve detaylarını anlatan Ölken, "Çıkan bu yangından sonra fabrikamızda milyon dolarlık ciddi hasar oluşmuştu. Fabrika sahibi, ertesi hafta sigorta şirketinden önemli bir miktarda parayı geri alınca sigortanın iş hayatında ne kadar önemli olduğunu kavradım. Bu nedenle sonrasında kendi kurduğum şirkette de bütün sigorta ürünlerini kullanmaya başladım" diye konuştu.

Ölken'in sigorta ile ilgili hikayesi sadece bu da değil. Ailesiyle birlikte İzmir'e yaptığı bir seyahatte yaşanan trafik kazası sonrasında arabasının pert olduğunu

belirten Ölken, yaptırdığı sigorta sayesinde hasarın önemli bir kısmını geri aldığını söyledi.

Sigortaya her yıl belirli bir bütçe ayırırız

Yaşanan bu olaylar sonrasında şirketlerinde her yıl sigortaya belli bir bütçe ayırdıklarını ve özellikle son 2-3 yıldır 'ticari alacak sigortası'nın da kendileri için vazgeçilmez olduğunu belirten Ölken, "Kurumsal şirketlere de satışlar yapıyoruz. Bu Ticari Alacak Sigortası sayesinde kendimizi daha güvende hissediyoruz. Aynı şekilde distribütörlerimiz olan Bilkom, Index ve Aztek'ten mâl alırken onlar da bizi sigortalıyor" diye konuştu.

"Doktor Pupa" genişletilmiş garanti paketi

Apple ürünlerinin 2 yıl garanti altında olduğunu ifade eden Ölken, kapsam dışında kalan teminatlar için "Doktor Pupa" adında genişletilmiş garanti paketi sunduklarını söyledi. Buna örnek olarak; ekran kırılmasının garanti kapsamında olmadığını dile getiren Ölken, şunları söyledi: "Genişletilmiş garanti paketini alanlara; ücret tarifesinde kolaylık sağlıyoruz. Senede bir defa ekran kırılması olduğunda değişim ücretinin yüzde 20'sini ödüyorlar. Pil değişiminde de avantaj sağlıyoruz. Sıvı teması sebebi ile garanti dışı kalan cihazlarda da müşteriye yüzde 40 ödeyerek değişme imkan tanıyoruz. Ayrıca, call center'ı aradıklarında öncelikli hizmet alıyorlar. Çaldırmaya karşı değil, teknik servis üzerine hizmet sunuyoruz."

10 şehirde hizmet veriyor

Apple'ın Türkiye'deki en büyük ortaklarından olan Pupa Bilişim, bugün 160 çalışanıyla 10 şehirde 10 perakende satış mağazası ile hizmet veriyor ve 10 farklı şehirde de teknik servisi bulunuyor. 12 adette yetkili teknik servis işlettiklerini ve mağazalarında sadece Apple ürünleri sattıklarını vurgulayan Ölken, bu marka üzerine yoğunlaştıkları için müşteri memnuniyetinin de önemli ölçüde arttığını belirtti.

Ticari Alacak Sigortası nedir?

Ticari Alacak Sigortası, işinizi ticari borçların ödenmemesi riskine karşı koruyan bir sigorta. Faturalarınızın ödenmesini temin eder, ticari faaliyetlerin getirdiği kurumsal ve siyasi riskleri güvenilir bir şekilde yönetmenizi sağlar. Ticari bir alacağın ödenmemesine bağlı olarak ortaya çıkabilecek kayıpları tazmin eden alacak sigortasının nihai amacı, faaliyetlerinizi büyük ölçekli kayıplardan korumak ve kârlı bir şekilde büyümesine yardımcı olur.



Bizi yönetenlerde sigorta konusunda bilinçli olmalı



Toplumdaki sigorta bilincinin gelişmesi için öncelikle bizi yönetenlerin sigorta bilincinin tam olarak oturmuş olması gerektiğini ifade eden Ölken, şöyle devam etti: "Vatandaş sigorta yaptırmadan dere yatağına ev kuruyor ve başına bir felaket geldiğinde devletten yardım istiyor. Devlette biz sizin yanınızdayız diyerek yardımda bulunuyor. Halbuki bir bakan çıkıp, 'evinizi sigortalayın bana gelmeyin' dese, her şey hallolacak. Tarım konusu için de aynı şey geçerli. Önce insanlara kullandırın bu ürünleri. Vatandaşın yetemediği, eksik kaldığı yerde yardım edersiniz. Bu söylediğim bütün iktidarlar için geçerli. Diğer taraftan sigara için yapılan kampanyayı takdir ettim. Demek ki isteyince yapılabiliyor."



‘Acenteler trafikte kendi komisyonunu kendi belirleyebilir’

12'inci Sigorta Acenteleri Zirvesi, Türkiye'nin terası Erzurum'da gerçekleştirildi. Zirvede konuşan Quick Sigorta CEO’su Levent Uluçeçen, "Acenteler şirketimizde komisyonlarını kendileri belirleyebilir!” dedi ve ekledi: “Benim hesaplarımı inceledikten sonra, komisyon oranı konusunda sakın bize borçlu çıkmayın.”

Türkiye’nin dört bir yanından gelen acenteler Erzurum’da düzenlenen 12’inci Sigorta Acenteleri Zirvesi’nde buluştu. Zirvenin konuşmacılarından Quick Sigorta Ceo'su Levent Uluçeçen, "Trafik sigortasında acentelerimiz kaç komisyon isterlerse verebiliriz! Fakat tek bir şartım var " dedi.

Uluçeçen, özellikle acentelerin önemli bir sorunu olan komisyonlarla ilgili yaptığı konuşmada söylediği sözlerle oldukça ilgi topladı. Uluçeçen yaptığı konuşmada, "Quick Sigorta acentelerinin trafik sigortası komisyonlarını kendilerinin belirlemesini çok isterim. İsteyen tüm acentelerime samimiyetimle şirketimin tüm finansal verilerini açmaya hazırım. Birlikte rakamları inceleyelim, bu rakamları gördükten sonra söz veriyorum komisyon olarak ne isterseniz vermeye hazırım" dedi.

“35 kişi ile yüzde 2.5 ile sektörün genel gider payı en düşük













şirketlerinden biriyiz' diyen Uluçeçen, buna rağmen başabaş rakamları yakalamaya çalıştıklarını ve buradan para kazanmak gibi hedeflerinin olmadıklarını dile getirdi. Uluçeçen, sözlerini şöyle sürdürdü:

"Bu zorunlu bir sigorta ve acentelerimizin en zor günlerinde yanlarında olduk. Trafik sigortası kesen şirketlerin ve acentelerin aşağılandığı, yadırgandığı bir ortamda yaptık bunu. Bunu yaparken de hiç yüksünmedik.".

Uluçeçen, konuşmasının bu bölümünde "Benim hesaplarımı inceledikten sonra, komisyon oranı konusunda sakın bize borçlu çıkmayın" diyerek espri yapması salondakiler tarafından tebessümle karşılandı.

AHMET GENÇ MESAJ GÖNDERDİ

Erzurum'da düzenlenen 12'inci Sigorta Acenteleri Zirvesi'nde TÜSAF Dernek Başkanları, üyeleri, Türkiye'nin dört bin yanından gelen acenteler ve eksperler bir araya geldi. Küçük bir 'Çalıştay' havasında geçen toplantıya katılamayan Hazine Müsteşar Yardımcısı Dr. Ahmet Genç'in üzüntülerini belirten mesajı salonda okundu. Toplantıya Quick Sigorta CEO'su Levent Uluçeçen, HDI Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Tevfik Somer konuk olarak katıldı. Salonda bulunan acentelerin sorularının cevaplandığı panel oldukça ilgiyle karşılandı. Paneli TÜSAF Başkanı Murat Büyükçelebi yönetti. Toplantı DASAD Başkanı Engin Akın'ın açılış konuşması ile başladı. Erzurum Belediye Başkan Vekili Eyüp Tavlaşoğlu, Erzurum Ticaret ve Sanayi Odası (ETSO) Başkanı Lütfü Yücelik de birer konuşma yaptılar. Sonrasında panele geçildi.

'VERİLERİMİZİ ACENTELERİMLE PAYLAŞABİLİRİM"

Quick Sigorta Ceo'su Levent Uluçeçen, yaptığı konuşmada güncel sorunlara da değindi. Son günlerin en önemli sorunlarından biri olan sigorta dolandırıcılığı



BÜYÜKÇELEBİ, "SEKTÖRÜ ZARAR ETTİRENLERİN BU İŞE GİRMEK İSTEMESİ TUHAF DEĞİL Mİ ?"

Paneli yöneten TÜSAF Başkanı Murat Büyükçelebi de, bazı şirketler tarafından bölgelerdeki acentelerine, yine o bölgelerdeki poliçelerin tüm detaylı dökümanlarının verildiğini bunun da haksız rekabete yol açtığını belirtti. Bu yöntemlerin acenteyi acenteye vurdurup meslektaşlarının elinden müşteri kapması gibi çok da etik bir konu olmadığını dile getiren Büyükçelebi, "Bunun pazarı genişletmekten ziyade acenteler arasında kaosa neden olacağını düşünüyorum" dedi.

Otomotivci, kamyoncu ve otobüsçülerin sigorta şirketi kurma isteklerini de yorumlayan Büyükçelebi, "Sigorta sektörünü en çok zarar ettiren iş kollarının sigortacılık yapmak istemesini tuhaf buluyorum. 'Siz bilmiyorsunuz biz daha iyi yaparız' yaklaşımı varsa şayet bekleyip görmemiz gerekir" diye konuştu.







ile ilgili konuşmasına geçmeden evvel gelen bir soru üzerine acentelerin trafikte komisyonlarının artmasının yakın bir gelecekte pek mümkün olmadığının altını çizdi. Sektöre Quick Sigorta CEO'su olarak tekrar dönen Levent Uluçeçen'in konuşması acentelerinin büyük ilgisini çekti. Özellikle birebir karşılaşmalarda acentelere karşı samimi söylemlerde bulunması acenteler tarafından ilgi ile karşılanırken, bu ilgi toplantıda da devam etti.

'DOLANDIRICILIK YAPAN ACENTEYİ HEMEN SAVCILIĞA BİLDİRİYORUZ'

Quick Sigorta CEO'su Levent Uluçeçen, son günlere damgasını vuran sigorta dolandırıcılığı hakkında da acenteleri uyardı. "Bu sahtekarlıkları yapanları yakaladığımızda hemen savcılığa veriyoruz. Kimsenin gözünün yaşına bakmıyoruz" diyen Uluçeçen, konuşmasına şöyle devam etti: "Konuyu direkt olarak takip ettik, acente ile ilgili hemen aksiyon aldık. Bu işte sigortalı tarafını da inceliyoruz. Burada karşılıklı bir suistimal bile olabileceği iddiaları var. Biz bu işin takipçisi olacağız, siz acentelerin yardımıyla da bu kişileri sektörden temizlememiz gerekiyor. Sektörün, şirketlerin, acentelerin gelecekteki itibarı buna bağlı. Ayrıca kredi kartı yolsuzluğu için de yakında şirketlerin 3D sistemine geçmesinin kaçınılmaz olduğuna inanıyorum. Bu konuda bizler de çalışıyoruz"

SOMER: BİZE TRAFİK DIŞI KOMİSYONLAR İÇİN DE BASKI YAPIN

Panelde acentelerden gelen soruları cevaplayan sektörün deneyimli yöneticisi HDI Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Tevfik Somer ise komisyonlar hakkında önemli açıklamalarda bulundu. Acentelere, "Trafik dışındaki branşlarda yapacağınız poliçelerin komisyonları ile ilgili baskı yapın" diyen Tevfik Somer, sözlerini şöyle sürdürdü: "Trafik sigortasına takılı kalmamak gerekiyor. Acenteler komisyonlarını artırmak için farklı branşları seçmeli. Trafik dışındaki komisyonlar için bize baskı yapmanızı bekliyoruz. Trafik dışındaki poliçelere acentelerin fiyat odaklı yaklaştıklarını görüyorum. Burada bizimle komisyonda da bir taleplerinin olması gerekmez mi?" dedi. Liberty Sigorta'nın satın alınması ile ilgili olarak ise Somer, "Bize katkı sağlayacağını düşündüğümüz için prensipte bir anlaşma yapıldı" demekle yetindi.

Çağrı merkezlerinin sigortacılığa girmesinin acenteleri korkutmaması gerektiğini belirten Tevfik Somer, "Dünyanın gelişmiş ülkelerinde bile sigortalılar karşılarında bir muhatap görmeyi arzuluyorlar. Ellerinde büyük datalar olabilir ama son çıkan Kişisel Verilerin Korunması'na ilişkin kanun sonrasında bu işe bu yolla girecek kurumların başarı elde etmesini beklemek çok doğru olmaz" dedi.







Erzurum Belediye Başkan Vekili Eyüp Tavlaşoğlu



Erzurum Ticaret ve Sanayi Odası (ETSO) Başkanı Lütfü Yücelik



"ACENTE İSTEKLERİ MAKUL OLMALI"

Poliçe iptallerinde acentelerin işlem gideri olan 10 TL'nin en azından 40-50 TL'ye yükselmesine toplantıya katılan Hazine Müsteşar Yardımcısı Dr. Ahmet Genç'in sıcak baktığını belirten Uluçeçen, "Tam o sırada bir acentenin çıkıp '100 TL olması gerekir' çıkışı sonrasında Sayın Genç, kulağıma eğilerek 'gördünüz mü Levent bey memnun etmek zor' dedi. Sonrasında bu konuda bir gelişme olmamasının nedeni de bu. Makul isteklerin mutlaka karşılık bulacağını düşünüyorum" diye konuştu.

"HER PARASI OLAN SİGORTACILIK YAPMAMALI"

Levent Uluçeçen, Zirve'de Turkcell, OYDER gibi kurumların sektöre girmesi ile ilgili bir soruya da, "Sigortacılık her 'param var' diyenin yapacağı bir iş değildir. Otomotivci, otobüsçü ve kamyoncular sigortacılığa girmek istiyor. Dahili fon ile bu işlerin yürütülmeyeceğinin en önemli örneği geçmiş yıllardaki Ulusoy'un organizasyonuydu. İki yıl zor dayanabildiler. Bu organizasyonların devreye girmesi veya sonraki aşamalarında en önemli görev Hazine yetkililerine kalıyor" diye cevapladı.

"ÖĞRENCİLERDEN ULUÇEÇEN'E BÜYÜK İLGİ"

Atatürk Üniversitesi Banka ve Sigortacılık Yüksek Okulu öğrencileri ile bir araya geldiklerini anlatan Levent Uluçeçen, toplantıya ilgiden çok memnun kaldığını söyledi. "Teoriden Pratiğe Atlayış Serbest" isimli Sosyal Sorumluluk Projesi çerçevesinde Erzurum Atatürk Üniversitesi Öğrencileri ile beraber olduğunu anlatan Uluçeçen, "Salon tıklım tıklım doldu. 600'ün üzerinde öğrenci toplantıya katıldı. Bankacılık ve Sigortacılık Yüksekokulu öğrencilerinin dışında da toplantıya katılımın olması bizleri çok memnun etti" dedi.

Öğrenciler oteldeki toplantıya da katıldılar. Toplantı sonrası Levent Uluçeçen ile bir araya geldiler. Sorunlarını birebir iletme fırsatı buldular.





TÜSAF sadece bir STK değil!

Fotoğraflara Katkı
Muhammet Doğantemur - Galip Berk



CAN KANTAR
İZLENİM

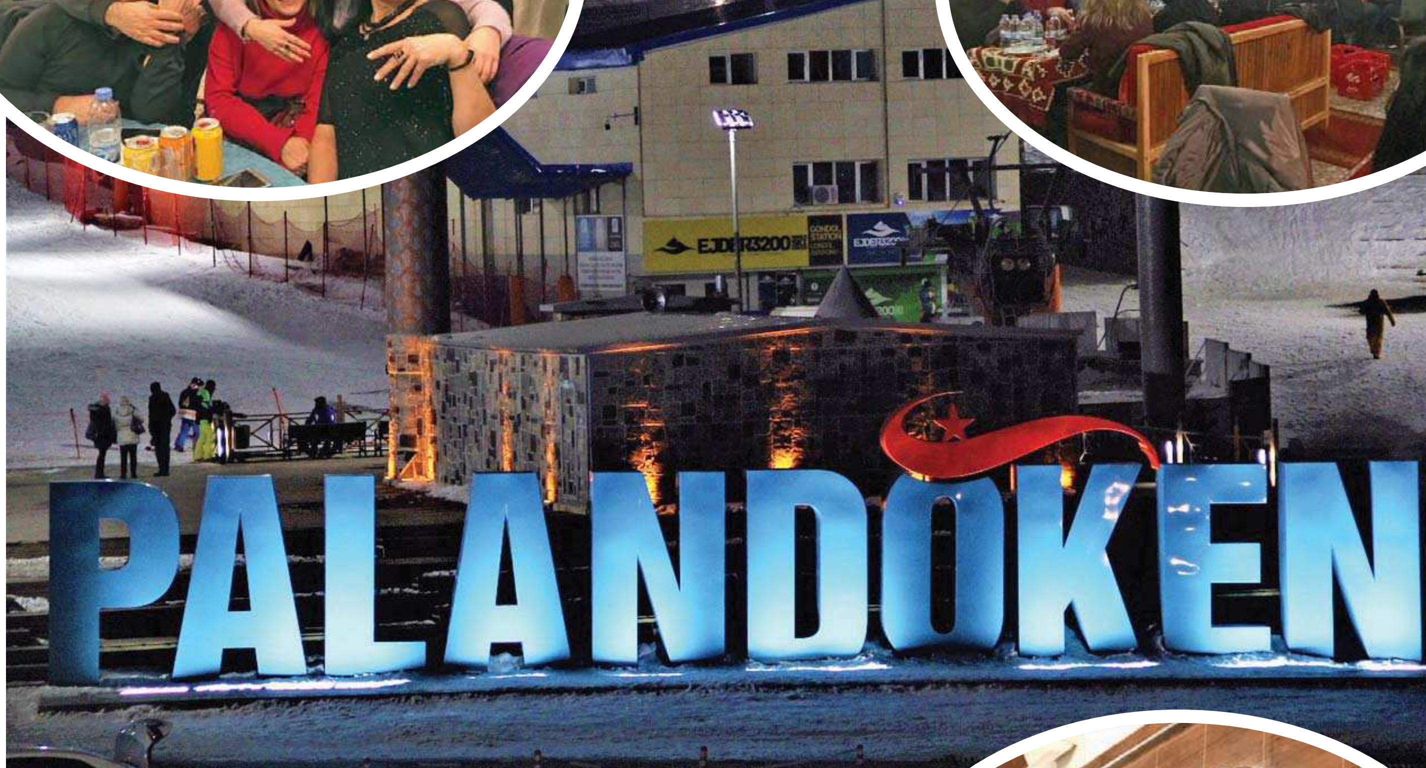
TÜSAF'ın neredeyse bütün toplantılarına katılmaya gayret ediyorum. Kuşadası Çalıştayı'ndan sonra bu toplantı daha da önemli hale gelmişti. Şimdi öncelikle şunun altını çizmem gerekir. Kuşadası Çalıştayı sonrasında herkes bir yılgınlığa kapıldı. Bunu çok yanlış buluyorum. TÜSAF acentelerin en etkin sivil toplum kuruluşu. Fakat bir yaptırım gücü yok. Yapılan sadece bu toplantılardaki not alınanların kamu otoritesine, sigorta şirketlerine iletilmesidir. Bu konuda TÜSAF yöneticileri elinden gelen lobiyi yapıyor. En azından her iki taraf ile bir iletişim sağlanmış olması önemli bir gelişme. Sigorta sektörü zor günlerden geçiyor. Geçtiğimiz yıl özellikle sigorta şirketleri için zor bir süreçti. Son günlerde Hazine Müsteşarlığı içerisinde yaşanan sıkıntılar da bir şekilde son bulacaktır. Orada da bir sorun















varsa mutlaka çözülecektir. Bu kurumun yıpratılmasını çok doğru bulmadığımı defalarca belirttim. Ama sektörü düzenleyen kurumun içerisinde işler doğru gitmiyorsa sektör genelinde her şeyin iyi gitmesini beklemek biraz saflık olur. İnşallah kendi içlerinde hızlı bir şekilde sorunlarını çözerler. İşte sanırım bu nedenle Hazine Müsteşar Yardımcısı Dr. Ahmet Genç toplantıya katılamamış olabilir. Ama bundan sonraki toplantılara Sayın Genç ve hatta Sigortacılık Genel Müdürü Şerif Çakırsoy'un da katılacağını düşünüyorum.

Sektörün nabzını yoklamak için bu tür toplantıları çok önemsiyorum. Sektör endüstrisinin temsilcilerinin böyle zirvelerde bir araya gelmeleri daha samimi bilgi alışverişine olanak sağlıyor. 'Hep aynı şeyler konuşuluyor' eleştirisine de hiç katılmıyorum. Örneğin son düzenlenen Erzurum toplantısında sigorta dolandırıcılığı, kişisel verilerin korunması, yeni iş kollarının

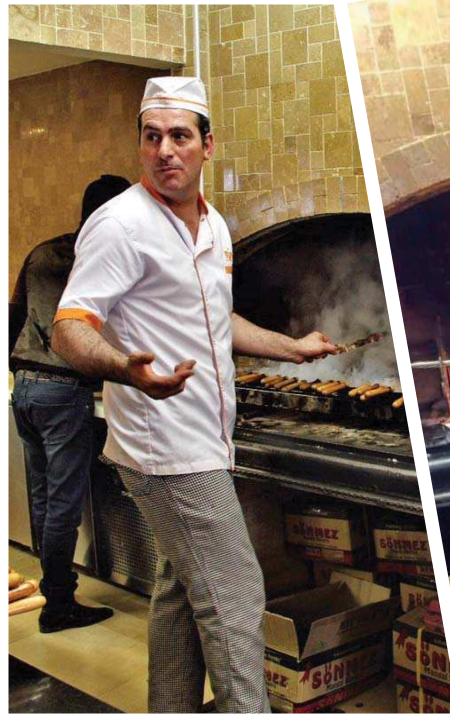








DASAD Yönetim Kurulu Üyesi Yavuz Karataş bütün misafirlerle tek tek ilgilendi. Saygısından ceketinin düğmesini otururken bile açmadı!









sigorta piyasasına girme istekleri tartışıldı. Bu konuda etkin kişilerin farklı görüşleri gündeme geldi. Kötü mü oldu? Diğer taraftan bu toplantıların birbiri ile yarıştırılmasına da karşıyım. 'Yok Kuşadası'da kaç kişi vardı, Erzurum'a kaç kişi katılmış.' Bu tür karşılaştırmalardan da uzak durmak gerek. Erzurum'da çok nitelikli bir katılımcı vardı. Panel öncesi ve sonrası çok güzel sohbetlere tanık oldum. Şu, bu demeyeceğim ama Türkiye'nin her noktasından acenteler vardı.

TÜSAF çatısı altında yönetime muhalif de olsalar Kars, Antalya Dernekleri toplantıya geniş bir katılım sağladı. Sorular sordular. Bunlar gerçekten önemli şeyler. Muhalefet de yapsan yerin orası. Öyle dışarıdan atıp tutmakla olmaz. Gözler Turusan Bağcı'yı ve Bekir Özerdem'i aramadı değil.

Biraz da toplantı organizasyonu hakkında konuşmak gerekirse DASAD Başkanı Engin Akın büyük bir misafirperverlik gösterdi. DASAD Yönetim Kurulu Üyeleri de hatta derneğin muhalif acenteleri de tek tek her konuda misafirlerin yardımına koştu. Kendilerine çok teşekkür etmek lazım. Erzurum'un meşhur Cağ Kebabı'nın tadına bakıldı. Yöresel yemekler yenildi. Bir akşam da Urfa'dan toplantıya katılan İbrahim Halil Karadağ'ın enfes çiğ köftesinin tadına bakma fırsatı buldu konuklar. Acenteler toplantı dışında kayak yaptı, Palandöken'in tadını çıkardı. Dönerken de Taşhan'dan hediyelik oltu taşından yapılmış eşyalar almayı unutmadılar.





Canören İş Sağlığı ve Güvenliği (İstanbul Avrupa)
Aktif Saha Satış Danışmanı
Daha öncesinde saha satıl konusunda en az 3 sene deneyimi olan, takım çalışmasına yatkın, aktif olarak araç kullanabilen, word, excel kullanabilen, bölgesel olarak portföy oluşturabilecek tam zamanlı olarak çalışmak isteyen adaylar başvuru yapabilirler.

Gülhat Tekçe-Vip Sigorta Aracılık (İstanbul- Avrupa)
Operasyon Sorumlusu
Acenteye gelen özellikle emeklilik formlarının sisteme girilmesini ve takibini sağlamak,emeklilik primlerının tahsilatını sağlamak,telefonla ek poliçe satışını gerçekleştirmek,emeklilik müşterilerimize diğer sigorta ürünlerinin çapraz satışını yapmak.

Remax Premium (Ankara)
Gayrimenkul Satış Danışmanı
Kendi işini minimum maliyetle kurarak, kendinin patronu olmak, kendine ve işine yatırım yapmak isteyenler, özgür ve sistemli bir çalışma ortamında takım ruhuna inanarak, kendi kişisel becerilerini en iyi şekilde sunabileceği bir ekibin içinde yer almak isteyenler, RE/MAX'in başarısı test edilmiş sistem desteği ile yüksek kazanç hedefleyen ve gelir paylaşım modeli ile çalışacak, kendi performansıyla orantılı bir gelir hedefleyenler, sabit maaş beklentisi olmayanlar başvurabilir.

Lider Hasar Yönetimi ve Danışmanlık (İstanbul- Anadolu)
Müşteri Temsilcisi
Sigorta konusunda bilgi sahibi, dosyaların takibi ve işlemlerin yürütülmesi işini yapacak, diksiyonu düzgün, ikna kabiliyetine güvenen takım arkadaşları aranıyor.

Turkuaz Sigorta- Bursa
Operasyon Uzman Yardımcısı
Bir sigorta acentasında yapılabilecek Profesyonel Operasyon işlemlerinde (Operasyon, Müşteri İlişkileri, Finansman gibi acentelarda yapılan tüm işlemlere vakıf), poliçe basma konusunda tecrübe sahibi, poliçe fiyatlandırması yapabilen, sigortacılık mesleğinde kariyer hedefi olan takım arkadaşları aranıyor.

Alternatif Sigortam (İstanbul- Anadolu)
Teknik Personel
Dış görünümüne özen gösteren , sözlü ifade ve temsil yeteneği gelişmiş ,diksiyonu düzgün, sigorta şirketi ekranlarından etkili, hızlı teklif verebilecek, teknik konulara ve ürün bilgilerine hakim ekip arkadaşları arıyoruz.

Haliç Oto- (İstanbul- Avrupa)
Sigorta Danışmanı
İstenen özellikler; müşterilerin poliçe yenilemeleri ve yeni sigorta talepleri için sigorta şirketlerinden teklif hazırlamak, tekliflerin detayları hakkında müşteriyi bilgilendirmek varsa sorularına yanıt vermek, müşteri onayı ile poliçeleştirmek ve yönetime raporlamak, poliçelerin düzenlenmesinden müşteriye ulaşmasına.kadartümsüreçleri yönetmek ve sonuçlandırmak.

Kayragrup (İstanbul-Avrupa)
Pos Saha Tanıtım Uzmanı
En az lise mezunu, ancak yüksek okul mezunu olursa iyi olur, banka sektöründe çalışmış ve bu konuda tanıtım tecrübesine sahip, kredi kartı, sigorta ve veya POS ürünleri alanında çalışmış ve bu ürünleri tecrübe edenlere öncelik verilecektir.

Dubai Starr Sigorta (İstanbul- Anadolu)
Analist Programcı
İstenen özellikler; ihtiyaç duyulan, web-tabanlı veya client/server-tabanlı, in-house yazılım uygulamalarını gelistirmek, devreye almak, entegre etmek, isletimini sağlamak, dokumante etmek ve kullanıcı eğitimlerini vermek, iyileştirme veya otomatize etme amacıyla mevcut süreçleri incelemek, analiz ve tasarım dokümanını hazırlamak.

Alo Kaza- İstanbul Anadolu
Satış ve Pazarlama Sorumlusu
Merkezi İstanbul Kartal'da bulunan ofisimizde alışacak, aktif olarak Satış - Pazarlama faaliyetlerinde bulunarak yeni müşteri kazanılması, mevcut portföyün yönetilmesi, raporların zamanında gerçekleştirilmesini sağlayacak bayan elemanlar aranıyor.

Özkaymak (Konya)
Sigorta Danışmanı
Konya'da ikamet eden, Segem belgesine sahip, en az 10 yıl tecrübeli sigorta danışmanı aranıyor.

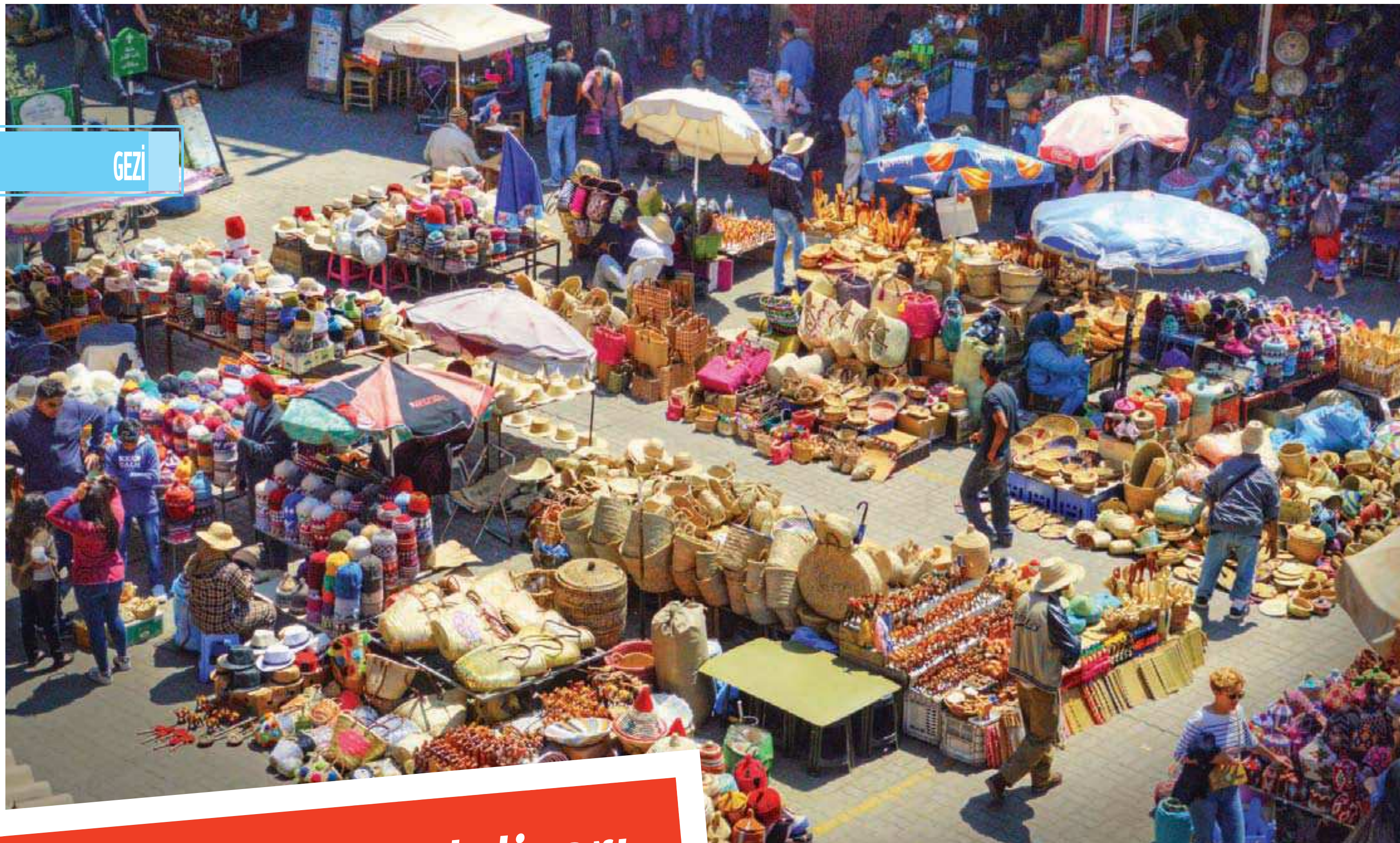
Kar Otomotiv – (İstanbul- Avrupa)
Hasar Danışmanı
Hasar Danışmanlığı konusunda en az 3 yıl tecrübeli, asar ekspertizi ve sigorta mevzuatına hakim, müşteri memnuniyeti ilkesini benimsemiş, MS Office programlarını kullanabilen, diksiyonu düzgün, iletişim yeteneği yüksek, takım çalışmasına uygun, en az Meslek Yüksek Okulu mezunu, araç kullanabilen bay/bayan hasar danışmanı aranıyor.

Tomurcuk Otomotiv (Bursa)
Sigorta Danışmanı
Yüzde 100 müşteri memnuniyetini ön planda tutan, poliçe ürün bilgisi olan ve müşteriye bunu anlatabilen, müşteri ilişkileri kuvvetli, Üniversite mezunu, sigorta elementer branşına bilgisi olan, sigorta firmalarının kullandığı sistemleri arayüzlerini kullanabilen, Microsoft office (world-Excell)uygulamalarını iyi derecede kullanabilen, bayan, aktif araç kullanabilen sigorta danışmanı aranıyor.

Dünya Sigorta ve Reasürans Brokerliği (İstanbul-Anadolu)
Sigortacılık Meslek Elemanı
Brokerliğimizin organizasyon yapısını geliştirmek ve genişletmek üzere İstanbul Ataşehir Merkez Büromuz için elementer, sağlık, hasar, yangın, trafik, muhasebe/tahsilat branşlarında vizyonumuzu paylaşacak, sigortacılığı meslek olarak seçmiş, ,MS ofis programlarını iyi derecede kullanabilen,İletişim becerileri ve ifade yönü güçlü,
tecrübeli personeller arıyoruz.

Otosoylu (İstanbul- Avrupa)
Hasar ve Mekanik Uzmanları
İş açıklaması; İstanbul merkez serviste, hasar, mekanik, bakım onarım organizasyonunu yürütmek, müşteri grubuna ait hasarlı ,arızalı veya bakım onarım ihtiyacı olan araçların onarılmasını sağlamak ve süreçlerini takip etmek, resim üzerinden ekspertiz ve fiyatlama yaparak, araç sahibi firma ve bayi ile onay sürecini yürütmek, sorumlu olduğu bölüm ile ilgili raporlama yapmak,

Not: İş arayanlar başvurularını www.secretcv.com üzerinden CV oluşturarak yapabilir.



Mistik bir masal diyarı FAS

Son dönemlerde turistler tarafından yoğun ilgi gören ve gezginlerin uğrak noktalarından olan Fas, Prontotour'un zengin içerikli turlarıyla seyahatseverleri egzotik bir yolculuğa davet ediyor. Afrika, Arap ve Avrupa kültüründen beslenmiş melez bir yapıya sahip ülke, farklı renklerin muhteşem uyumuyla misafirlerini büyülüyor.



PRONTOTOUR'un katkılarıyla



Kızıl şehir Marakeş

Fas'ın en önemli şehirlerinden olan ve kızıl şehir olarak adlandırılan Marakeş, dünya turizminin en çok ilgi çeken şehirleri arasında yer alıyor. Prontotour ile Fas turu kapsamında Marakeş'te yer alan anıtsal Koutoubia Camii, Fas işi mozaik ve ahşap süslemelerle bezeli Bahia Sarayı, Saadian Türbeleri görülecek yerler arasında bulunuyor. Marakeş Çarşısı'nda yer alan geleneksel aktarlardan yöreye özgü bitkilerden yapılan bin bir çeşit baharat ve çaylar da satın alınabiliyor. UNESCO Milli Miraslar Listesi'nde bulunan Afrika'nın en hareketli şehir meydanı ünlü Jemaa El Fna'da cambazlar, yılan oynatıcıları ve dövmeciler etkileyici manzaralar oluşturuyor. Yine adeta bir labirenti andıran dünyaca ünlü kapalı çarşı Souk'ta birbirinden güzel kumaşlar ve ahşap ürünler satan dükkanlardan alışveriş yapma imkanı bulunuyor.

Otantik FES ŞEHRİ



Endülüs kültürüne sahip olan Fes şehri, otantik yapısıyla gezginlere unutulmaz anlar yaşatırken, develer üzerinde Sahra Çölü turuyla seyahatseverler güneşin doğuşu ya da batışının muhteşem manzaralarını fotoğraflayarak büyülü anları ölümsüzleştiriyor. Rif Dağlarını'nın yamacındaki ünlü mavi şehir Chefchaouen (Şafşavan) huzurlu atmosferiyle ve masmavi sokaklarıyla adeta bir masal dünyasında hissettiriyor. Mavi evlerin arasında dolaşırken yerel halkın sattığı hediyelik eşyalar alınabiliyor.

Dünyanın en büyük CAMİSİ



Avangart ruhlu, beyaz şehir Kazablanka turu ise Birleşmiş Milletler Meydanı ve Muhammed V Bulvarı ile başlıyor. Tarihi Habus Meydanı ve dünyanın en büyük camii Hassan II Camii görülecek mekânlar arasında yer alıyor. Neo Gotik tarzdaki mimarisi ile Kazablanka Katedrali bir diğer bilinen adı ile İsa'nın Kutsal Kalbi Kilisesi, tüm görkemiyle misafirlerini karşılıyor.

Karakteristik MUTFAĞI



Karakteristik mutfağıyla gurme turistlere de hitap eden Fas, dünyanın dört bir yanından büyük ilgi görüyor. Toprak kaplarda pişirilen et, tavuk ve balıkla yapılabilen farklı baharatların kullanıldığı ünlü yemekleri Tajin deneyimlenmesi gereken lezzetler arasında yer alıyor. Ana yemekler dışında bademli tatlıları çok meşhur olan Fas mutfağı, Türkiye'den gelen turistlerin damak zevkine oldukça uyum sağlıyor.



DAVID KOHEN
david@kositassigorta.com.tr

On yıl önce, on yıl sonra (2006-2016)

Türk sigorta sektöründe alım satım işlemleri

Transactions in the Turkish Insurance Sector

Hayat dışı / Non - Life

Applied M. Cap

Tarih / Date	Satıcı / Target	Alıcı / Bidder	Alınan Hisse Acquired Stake	Alınan hisseler için ödenen miktar
2006 Mayıs	Başak Sigorta	Groupama International	56.67 %	US$ 202.4 milyon
2006 Haziran	İhlas Sigorta	HDI International	100%	TL 26.8 milyon
2006 Temmuz	İsviçre Sigorta	Ergo Sigorta	75%	Euro 200 milyon
2006 Eylül	Şeker Sigorta	Liberty Mutual	63.90%	US$ 66 milyon
2007 Mart	Ray Sigorta	TBH- VIG	58.20%	US$ 140 milyon
2007 Mart	Garanti Sigorta	Eureko	0.00%	Euro 456.25 milyon
2007 Eylül	Genel Sigorta	Mapfre	80.00%	Euro 425 milyon
2008 Ocak	TEB Sigorta	Zurich Financial Service	100%	US$ 300 milyon
2008 Şubat	Axa Oyak	Axa	35.48%	US$ 1 milyon 127 bin
2008 Nisan	Koç Allianz	Allianz SE	43.40%	Euro 525.81 milyon
2008 Haziran	Güven Sigorta	Groupama International	100%	TL 300 milyon
2008 Kasım	Türk Nippon Sigorta	Harel Insurance Investment	100%	US$ 2 milyon 155 bin
2010 Mart	Yapı Kredi Sigorta	Allianz	93.90%	TL 1.6 milyar
2010 Haziran	Fiba Sigorta	Sompo Japan Inc.	100%	US$ 309 milyon
2011 Şubat	Aksigorta	Ageas	31.00%	US$ 710 milyon
2012 Kasım	Chartis	AIG	Marka isim değişikliği	
2012 Ağustos	Dubai Group Sigorta	Oman Insurance Company &Starr Insurance & Reinsurance Limited	50% + 50%	US$135 milyon
2012 Ağustos	Dubai Group Sigorta	Dubai Starr Sigorta	Marka isim değişikliği	
2013	Acıbadem Sağlık ve Hayat	Khazanah Malaysia	90%	US$ 252 milyon
2013 Kasım	Demir Sigorta	Cynvest S.A.L Holding & Group Med International- yeni ismi Turkland Sigorta oldu	100%	TL 50 milyon
2014 Aralık	Aviva	Kibele B. V.	98.66%	Bilançoyu devraldı
2015 Eylül	Aviva	Unico	Marka isim değişikliği	

Hayat ve BES / Life and Private Pension

Applied M. Cap

Tarih / Date	Satıcı / Target	Alıcı / Bidder	Alınan Hisse Acquired Stake	Alınan hisseler için ödenen miktar
2006 Şubat	Emek Hayat	GEM Global (New Life Insurance)	100%	TL 1.5 milyon
2006 Mayıs	Başak Emeklilik	Groupama International	41%	US$ 373.8 milyon
2006 Temmuz	İsviçre Hayat	Ergo Group	75%	Euro 84 milyon
2007 Şubat	Global Hayat	Denizbank	99.60%	TL 27 milyon
2007 Mart	Garanti Emeklilik	Eureko	15%	Euro 666.66 milyon
2008 Şubat	Axa Oyak Hayat	Axa	50%	US$ 250 milyon
2008 Şubat	Ankara Emeklilik	Aegon	100%	US$ 50 milyon
2008 Nisan	Koç Allianz Hayat ve Emeklilik	Allianz SE	49%	Euro 255.51 milyon
2008 Haziran	Güven Hayat	Groupama International	100%	TL 50 milyon
2008 Haziran	Oyak Emeklilik	ING (NN Group)	100%	Euro 110 milyon
2011 Ekim	Deniz Emeklilik ve Hayat	American Life (MetLife)	99.86%	Euro 162 milyon
2013 Mart	Yapı Kredi Emeklilik	Allianz	93.90%	TL 1.6 milyar
2015 Şubat	ING Emeklilik	NN Emeklilik	Marka isim değişikliği	

BİR FIKRA

KİRA (!) BEDELİ



Bir gün adamın biri telekız ile beş yüz dolara anlaşır ve geceyi beraber geçirirler. Ancak sabah olup sıra parayı ödemeye gelince, adam cebinde yeteri kadar para olmadığını anlar. Tele kıza parası olmadığını, işyerine vardıktan sonra parayı zarfla göndereceğini söyler. Kız da kabul eder. Adam zarfın üzerine daire kirası yazacağını söyler. Adam işyerine vardıktan sonra parayı hazırlarken aslında gecenin o kadar da iyi geçmediğini, beklediği kadarda eğlenmediğini düşünür ve kadına beş yüz dolar yerine iki yüz elli dolar göndermeye karar verir. Zarfın üzerine daire kirası olduğunu belirttikten sonra içine de şöyle bir not iliştirir.

-'Hanımefendi size beş yüz yerine iki yüz elli dolar yolluyorum. Çünkü ben; dairenizin daha önce hiç kullanılmamış olduğunu düşünmüştüm ve dairenizin daha küçük olduğunu sanıyordum. Ayrıca dairenizin ısıtma sistemini de hiç beğenmedim. Daha sıcak olmasını bekliyordum'

Zarfı kurye ile yollar. Kadın zarfı açtığında paranın eksik olduğunu ve yanına bir not iliştirilmiş olduğunu görür. Notu okuduğunda hemen cevap olarak şunu yazar.

- 'Beyefendi böylesi güzel bir dairenin daha önce kullanılmamış olabileceğini nasıl düşünürsünüz. Aslında daire hiç de büyük değil. Sizin dairenin içini dolduracak kadar eşyanız olmadığı için size büyük gözükmüş olabilir. Ayrıca ısıtma sistemi de iyidir ancak siz ateşlemeyi beceremediyseniz ben ne yapabilirim.

Not : Zaten siz uyurken daire depozitosu olan 1000 doları cebinizden ödünç almıştım. Kira tam ödenmediğinde depozito ev sahibinde kalır. Iyi günler'

BİR GÜZEL



Esmer Bomba

Taylor Hill

Dünyaca ünlü iç çamaşırı markası Victoria's Secret'in 2015 yılından beri mankenliğini yapan Taylor Hill, henüz 21 yaşında. Amerika doğumlu bu güzel, henüz 14 yaşındayken Colorado'da aynı zamanda bir fotoğrafçı olan Jim Jordan tarafından keşfedildi. 2013 yılında Intimissimi'nin katalogunda yer alarak modelliğe başlamış oldu. 2014'te H&M'in de yüzü oldu ve böylece emin adımlarla Victoria's Secret Meleği olma yolunda ilerledi. Taylor, Mert & Marcus tarafından çekilen Versace ve Juicy Couture için yapılan reklamlarda yer aldı. Numéro'nun kapağını süsledi. Ayrıca, Vogue, Elle ve Marie Claire'in uluslararası baskılarında da kapak oldu. Atelier Versace, Chanel, Givenchy, Fendi, Dolce ve Gabbana, Anthony Vaccarello, Thierry Mugler, Kenzo, Christopher Kane ve Ralph Lauren gibi markalarla çalıştı. Taylor, Meksika'daki yetimhanelerde aynı zamanda gönüllü olarak çalışıyor. Ayrıca çizim, snowboard ve yoga'dan hoşlanıyor.





MUSTAFA NAZLIER
Sigorta Eksperi



mnazlier@ekolekspertiz.com.tr

NEPOTİZM, RİGOR MORTİS, ENTROPİ VE SİGORTA SEKTÖRÜ



Sigorta sektörünün içinde bulunduğu durum konusunda tüm tarafların ortak fikri " Değişim ve Yeni Yapılanmanın" şart olduğu yönünde. Aynı kişiler ile aynı şeyleri yaparak farklı sonuç beklemek konusundaki tespiti ile Einstein son noktayı koyuyor.

Sektör içinde kiminle karşılaşsak tüm söylemler aynı " artık yeter".. **Sektörde aktif görev yapan duayen biri ile görüşmemizde etkileyici saptamalarını felsefi yaklaşımla aşağıdaki şekilde dile getirmişti. Ne söylemiş ve nasıl bir sonuca varmış derken en iyi saptamayı en iyi içerik ile açıklayıverdiğini görüyoruz.**

Sigorta Sektöründe yeni bir yapılanmanın şart olduğu, hukuksal ifadesiyle "Sine Qua Non" yani olmazsa olmazdır. Burada üzerinde durulması gereken anahtar kavram "Değişim" dir. Bu da bize "Değişimin anlamı nedir"? Sorusunu sormanıza neden olacaktır. Biz burada değişimin sosyolojik, felsefi tarihsel, antropolojik ve arkeolojik anlamlarının dışında sigortacılık sektörünün kısa ve uzun vadede sorunlarının çözümünde yönetici değişimlerinin gerek ve şart olduğuna aksi halde kamuoyuna yansıyan dedikodu düzeyindeki sigortacılık ile ilgili bürokratik kurumlar arasında yaşanan gerginliklerin, "Kaos Teorisi' ifadesiyle Heisenberg belirsizlik kuralı'na bir kenara bırakırsak sigorta sektöründe fırtınaya yol açacağı gerçeğidir. Sigorta sektöründeki aktörlerin yani devlet ve özel sektör kurumlarının aynı gemide olduğu düşünüldüğünde önemli olan koltuk da oturmak değil geminin limana sağ salim gelmesi bizi ilgilendirecek temel mesele olmalıdır. Aksi takdirde Sorbonne Üniversitesi Siyasal Bilimler Profesörü Françoise Dreyfus'un "Bürokrasinin İcadı" adlı ünlü Kitabında belirtiği gibi makamların alınıp satıldığı yani makam satışlarının yapıldığı bürokrasinin en ilkel haline döneceğimiz tehlikesi ile yüz yüze kalacak ve Max Weber'in bürokrasi için söylediği, "Deyim yerindeyse modern Batı devletinin üreme organı" olmaktan daha ziyade Marx'ın, "son derece parazit bu yapı..." dediği bürokrasiyi, "devletin dolap çevirme aleti", haline dönüştüreceğiz.

Bilindiği üzere "bürokrasi"; devlet daireleri, devlet işlerinin görüldüğü ofisler anlamındaki "büreau", hakimiyet ve "iktidar" anlamındaki "cratie" kelimelerinin birleşmeleriyle oluşan bir terim olup en genel tanımı ile devlet dairelerinin hakimiyetini ve iktidarını ifade eder. Bürokrasi kavramını ilk defa sistemli bir şekilde inceleyen Weber'e göre, bürokrasinin halkın anladığı anlamda, kırtasiyecilik, verimsizlik, kuralcılık ve sorumluluktan kaçma gibi kötü anlamları yoktur. Gerçekte bürokrasi, halk arasında kullanıldığının aksine ideal bir organizasyon yapısını ifade etmektedir. Çünkü bürokrasi bir insan istemi olmaktan daha çok kanun ve kurallar sistemidir. Şahsiliğe yer olmadığı gibi mantık ve akılcılık her şeyin üstündedir.

Geleneksel olarak Weberyan bürokratik modelde bürokrasi rasyonel olanı ve kamu yararını amaçladığı için siyasete nazaran daha objektif olanı temsil eder. Bu çerçevede bürokrasinin siyasetin organik-ideolojik uzantısı olması beklenmez, istenmez. Toplumun gözünde de bürokrasi teknik rasyonaliteyi arayan kurum olarak ve kamu hizmeti sunması nedeniyle daha saygındır. Bu süreçte önemli bir konu da hukuka bakıştır. Kamu hizmetlerinin sunumunda eşitlik, adalet,

yansızlık gibi ilkelerin hayata geçirilmesi hukuk yoluyla olur. Bu nedenle bu tür bürokratik yaklaşıma "rasyonel-hukuki" bürokrasi denilmektedir.

Yeni Kamu Yönetimi diye ifadesini bulan 1980 sonrası bürokratik anlayışta ise siyaset ve bürokrasi organik ve ideolojik olarak daha iç içe geçmiş gözükmektedir. Devlet memuru statü ve içerik olarak yıpranmıştır. Kamu tercihleri teorisiyle bürokratların kamu yararını ya da nesnel olanı değil kendi çıkarlarını temsil ettikleri savı ileri sürülmektedir. Kamu yönetimi ve işletme yönetimi ayrımı giderek ortadan kalkmaya farklar azalmaya başlamaktadır. Bu çerçevede kamu yöneticileri de işletmeci gibi muamele görmeye başlamaktadır. Bu çerçevede "public administration" yerine "public management" kavramı öne çıkmıştır.

Kurulduğundan bu yana geleneksel bürokratik bir duruş sergileyen rasyonel olanı ve kamu yararını ön planda tutan saygın bir kurum olan ve sigortacılık ile ilgili düzenleme ve denetleyici kurumları da 4059 sayılı yasa ile birlikte organizasyonuna katan Hazine Müsteşarlığının söz konusu kurumlarında son dönemlerde yaşanan ve basına yansıyan olaylar aslında ülkenin göz bebeği olan kurum kimliğine herhangi bir zarar vermesinin ötesinde ilgili birimlerin başında olanları bürokrat kimliğinin dışına çıkarmışa benziyor.

Nüfusu 75 milyon ve kişi başı milli geliri 10 bin 947 dolar düzeylerinde olan ülkemizde kişi başı sigorta harcaması, henüz 166 dolar ve sigorta penetrasyonunun ise %1,5 seviyelerinde olduğu ve söz konusu göstergelerin ülkemizin bu konuda Dünya ve Avrupa ortalamalarının oldukça gerisinde olduğu gereceği göz önüne aldığında sektörün makro planda sorunlarının çözümüne odaklanmak yerine bu tür dedikoduları duymak Hazine Müsteşarlığımızın saygınlığına yine de gölge düşüremeyecektir.

Fakat yazımızın başında da söylediğimiz gibi Sigortacılıkla ilgili gerek Hazine Müsteşarlığına bağlı yarı kamusal nitelikli özel kurum, gerekse kamu sektöründeki sigortacılık ile ilgili yöneticilerinin nöbet değişimlerinin zamanı gelmiş görünüyor. Bu bağlamda sigorta sektörünü düzenleyici ve denetleyici kurumlarda değişim aslında söz konusu birimlerde en önemli tehlike olan "Rigor Mortis"'e yakalanmayı da engelleyecektir.

Rigor Mortis; ölüm katılığı demektir. Biyolojik ve fizyolojik bir olay olarak, her canlı organizmada ölümden sonra bir katılaşma olmaktadır. Katılaşan bir organizma, esnekliğini kaybetmekte ve belli bir süre sonra şekil değiştirmesi mümkün olmamaktadır. Daha sonra katılaşmış olan bu organizma dekompoze olarak dağılmaktadır.

Yöneticilikte "rigor mortis" ise, kurumların değişememelerini, değişim ve dönüşümü zamanında, tam olarak ve zorlanmadan gerçekleştirememelerini ifade etmektedir. Açık bir ifadeyle Yöneticilikte " rigor mortis", kurum



ve kurulların organizasyonların çevrelerindeki değişime uymak da zorluk çekmeleri, yaptıkları işleri, kullandıkları teknolojiyi, iş yapma usullerini ve yönetim tarzlarını değiştirememeleri, kişisel çıkarlarını kurum çıkarlarının önüne geçirmeleri şeklinde ortaya çıkmaktadır.

Dolayısıyla değişimi sürekli olarak algılayıp, değişime karşı yenilik yaratmayı teminen ve Hazine Müsteşarlığımızın güzide kurumlarını daha fazla örselemeden ve/veya entropiye uğratmadan yapılacak yada yapılması düşünülen atamalarda yada nöbet değişimlerinde Nepotizm (Siyasi Kayırmacılık) kıskacı göz ardı edilerek teknik tercihlerin ön plana çıkmasının sağlanması rasyonel bir yaklaşım olacaktır. Yönetici değişiklikleri de hiçbir zaman bir başarısızlık olarak algılanmamalı Antik Yunan'da yaşayan Herakliteos'un MÖ.500'lü yıllarda tespit ettiği gibi, gerçekte "değişmeyen tek şey değişimin kendisidir" cümlesinde olduğu gibi olumlu yönden bakılmalıdır.

Aksi takdirde sigorta sektörünün makro ve mikro sorunları artarak devam edecek sorunların çözümünde seçenekler arasında kararsız kalarak sektörün sorunları hakkında önceliği dahi keşfedemeden sektör problemlerini felsefedeki "Buridan'ın Eşeği" örneğine çevireceğiz.

Sonuç olarak, değişime direnmek yerine, yönetici değişikliğine olumlu yönden bakıp sigorta sektörümüzün Makro ve Mikro düzeydeki sorunlara odaklanılarak sektörde stratejik oyun teorilerine içselleştiren "mahkum ikilemi" mantığında olduğu gibi "taraflar kendi çıkarını değil, grubun çıkarını gözettiği zaman en karlı sonucu elde ederler " zihniyetine sahip teknik kadrolarının bu değişimde yer bulması sağlanmalıdır. Aksi takdirde "Aptal Puma sendromunda" olduğu gibi günlük, yersiz ve toplamı sıfır olan kişisel odaklı oyunlar ve çıkarlar peşinde koşmak yerine sigorta sektöründeki sorunlarının çözümünde başarının sırrı pumalıktan, yani harcanan emek, ulaşılan sonuç ilişkisindeki dengeyi iyi saptamaktan geçtiğini iyi idrak etmemiz gerekiyor.

Unutulmamalıdır ki; taş devri taş bittiği için sona ermedi, zihinler değiştiği için sona erdi.

Şimdi hep birlikte düşünelim; sigorta sektöründe penetrasyonu arttırabilmek için neler yapmalıyız? Değişime direnmeli miyiz? Yoksa değişimi olumlu anlamda algılayıp weberyan bürokrasideki akılcı, rasyonel olanı, kamu yararını amaçlayan, sorunlara çözüm odaklı yaklaşan, hukuku gözeten, teknik rasyonaliteyi arayan ve kamu hizmeti sunması nedeniyle kurumların saygınlığını koruyan bürokrat tipini yeniden göreve mi çağırmalıyız?

Bu kadar açık ve somut bir saptamaya akıl ile direnmek olanaklı mı bilemem. Kendi coğrafyasında yalnız bir ülke olarak var oluş için güçlü olmak ve güçlü kalmak adına olanaklarını en iyi şekilde kullanmak zorunda. Tam bu noktada doğru kişilerin doğru şeyleri doğru zamanda yapma zorunluluğu bir mecburiyet oldu. Atatürk ün " Vatanını en çok seven görevini en iyi yapandır" sözünün altını çizerek hatırlarda kalmasını sağlarken Mevlana ile kapatıyorum.

" Dünle birlikte gitti, cancağızım. Ne varsa düne ait. Şimdi yeni şeyler söylemek lazım."



Dr. ERHAN AYBERK
eayberk@yahoo.com

HASAR ÜZERİNE DÜŞÜNCELER

Sigorta şirketlerinin tamamında, yılın son ayları hasarcıların bir sonraki seneye ilişkin projelerinin tartışılmasıyla geçer.

Gerçi bütün bölümler kendilerine ait projeleri yapmaktadır. Fakat hepsinin ucu bir şekilde hasarın performansına bağlıdır. Neticede diğer departmanlar piyasadaki kıyasıya rekabetin koşullarına sıkı sıkıya bağlıdır. Daha az esnektirler. Dolayısıyla asıl fark hasarda yaratılacaktır. Hasar o nedenle önemlidir.

Bu farkın iki yönü vardır.

▼ Hasar hizmet kalitesinin arttırılması
▼ Maliyetlerin aşağı çekilmesi

İlki kolaydır aslında... Ekibinizi sürekli eğiterek onlardan daha müşteri odaklı performans alabilirsiniz. Bunun için artık çok önemli eğitim paketleri var.

Fakat ikincisi o kadar kolay değildir.

Yönetimler genellikle rakamlarla ikna edilmeyi severler. O nedenle tablolar hazırlanır. Yenilikler önerilir ve her yeniliğin getirileri alt alta sıralanır. Rakamlar havada uçuşur.

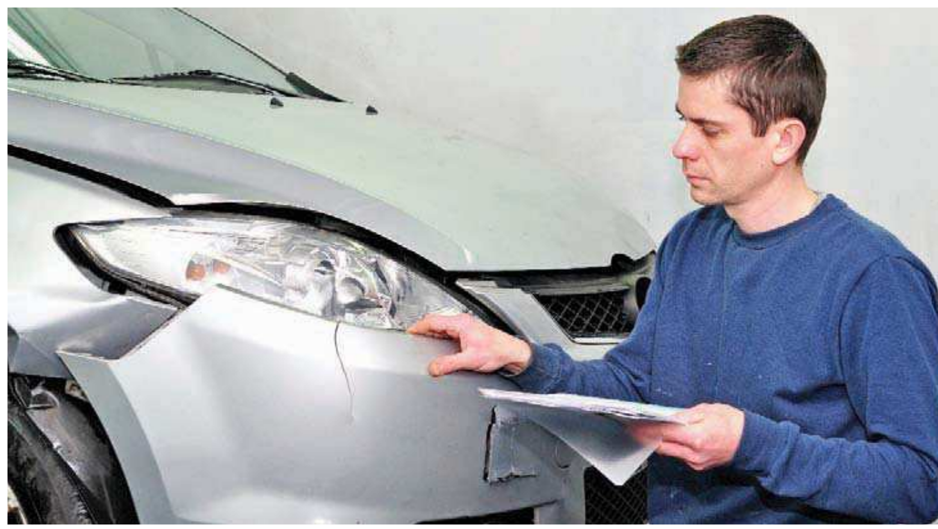
Konuya biraz hakim olan üst yöneticiler, bu rakamların başka yönlerden de doğrulanmasını isteyebilirler. Onların değişik zihin şemaları vardır. Davul kendilerinin boynundadır. Sorumluluk kendilerinde kaldığına göre, tokmağı vuracak insanların da doğru düşündüklerinden emin olmak isterler. Projede ilk hedefi baltalayacak girişimler bulunabilir. Bu sakıncaların iyileştirilmesini talep ederler. Rakamlar detaylandırılır; bu detaylarla projeler evrilir... Ne kadar detay varsa projenin hayat bulma şansı o kadar fazladır.

Bugüne kadar genellikle hayat bulan projelerin ana hatları şu şekildedir:

▼ Tamirhanenin daha sıkı denetlenmesi
▼ Yedek Parça organizasyonunun daha sıkı denetlenmesi
▼ Eksperin daha sıkı denetlenmesi
▼ Dosya sorumlusunun daha sıkı denetlenmesi

Bu hususların ortak çözümü ise genellikle şunları içerir:

▼ Saha denetçisi sayısı ve etkinliği arttırılmalı
▼ Maliyet azaltacak yazılımlar yapan partnerler bulunmalı
▼ İç denetim arttırılmalı



Bu sayılanlar dışında farklar elbette vardır. Son zamanlarda yoğun talep gören marka merkezli yapılandırmalar oluşturmak da popüler olmaya başlamıştır. Eksperleri ve dosyaları gökkuşağı renkleriyle tasnif etmek de vardır. Tamirhaneleri tasnif edip onlara birer sertifika vermek de.. Hepsinin iç mantığı doğrudur...

Fakat durun!..

Burada gerçeğin bir tokadını yüzümüze çarpma vaktidir!

Sektörde yukarıda sayılan projelerin salgın misali yayılması ile birlikte her sene dosya maliyetleri düşüyor mu? Evet düşüyor... fakat bir başka gerçeğimiz de ensemizde sallanıyor:

Kâr rakamları düşen ortalama maliyetlerini takip etmiyor! Yaklaşık 10 yıldır her sene bu daha çok böyle!

Dolayısıyla demek ki bir şeyleri düzeltelim derken, başka bir takım maliyetleri farkında olmadan arttırıyoruz!

O halde, dönüp yapmamız gereken bir kaç gözden geçirme daha var:

▼ Şirketin potansiyelleri yeterince ekonomik kullanılmış mı?
▼ Doğru işe doğru eleman seçilmiş mi?
▼ Ezber bozan alternatiflere kulak verilmiş mi?

Küçük bir örnek verelim... Saha denetimci sayısını arttırıyoruz. Doğru düşünce! Fakat acaba onlara tahsis ettiğimiz araba, benzin ve çalışma süresini daha ekonomik kullanabilir miyiz? Kaynakları optimize etmekten bahsediyoruz! Dünyanın en garip şeyini yaptığımızı fark edelim... Aynı alanda kurulu bir eksper organizasyonu var. Onlar da araba kullanıp, benzin yakıyorlar. Fakat biz onlara güvenmediğimiz için aynı yollarda bir başka ekibi dolaştırıyoruz. O ekip sahaya daha az çıkıp, daha az yüz-göz olup, içeride harikalar yaratabilir. Belki bunun tek çaresi eksper ücretlerini gözden geçirip azaltmak değil de, tersine arttırıp sonra seçici olmaktan geçiyor. Ne dersiniz, ezberleri bozdu değil mi?

Diyelim ki siz bu sene kurduğunuz eksper dışı kadroyla, çok önemli gelişmeler kaydettiniz ve maliyetleri dibe çektiniz. Sistemi oturttunuz. Bir gram kaçak kalmadı... Üst yönetime taahhüt ettiğiniz tasarrufu gerçekleştirip, priminizi aldınız. Peki aynı kadronun önümüzdeki yıl giderlerini hesapladınız mı? Sonraki yıl? ya bunların, maliyetleri bu sefer yukarıya iteceğini? Hele Allah göstermesin, içlerinden bir tanesinin şeytana uyabileceğini da hesap ettiniz mi? Hepsi genç kadrolar. Nerede çizginin öte yanına geçtiklerini fark edemiyor olabilirler mi? Çok büyük bir kesimini ayrı tutuyorum ama tamirhane kökenli bu arkadaşlarınızın dejenere olabilmeleri ihtimalini hesaplıyor musunuz? Bunun örneklerini sektörde görmedik mi? Yaşamadık mı? Üzülmedik mi?

Yukarıda bir kaç kere tekrarladığımız mottoyu bir kere daha tekrarlayarak sonlayalım:

"Ezber bozmak"...

Saygılarımla,



FATİH KAHYA
Araştırmacı Yazar
fatihkahya@gmail.com

I. DÜNYA SAVAŞI ARİFESİNDE OSMANLI SİGORTA PİYASASI

Ülkemizde sigortacılığın kökenleri yaklaşık iki yüzyıl öncesine dayanıyor. Birinci Dünya Savaşı'nın yaşandığı tarih 1914-1918 yılları. Günümüzden yüzyıl önce, ülkemizde sigortacılığın başlamasından yaklaşık yüzyıl sonra... Diğer bir ifadeyle sigortacılığın ilk adımları ile günümüzün tam ortasında.

Birinci Dünya Savaşı arifesinde Osmanlı topraklarında faaliyet gösteren sigorta şirketlerinin ülkelere göre dağılımı, acente sayıları, faaliyet gösterdikleri alanlara bir bakalım.

Bu tablo bize çok şey gösteriyor.

1914 yılı itibariyle Osmanlı İmparatorluğu sınırlarında 170 şirket faaliyet gösteriyordu. 99'u yangın, 76'sı deniz nakliye, 72'si hayat branşlarında faaliyet gösteren bu şirketlerin 1071 acenteliği vardı. Bu şirketlerin 56'sı İngiliz, 43'ü Alman, 20'si Fransız, 13'ü Avusturya, 9'u İtalyan, 5'i İsviçre, 4'ü Belçika sermayeliydi. Amerikan, Rus ve Yunan sermayeli 3'er, Hollanda, İspanya ve Romanya sermayeli 2'şer, Bulgar, Danimarka ve İsveç sermayeli birer şirket vardı.

Şirket sayısı en fazla olan ülke; 56 şirket ile İngiltere (Osmanlı sigorta piyasasında üstünlük uzun süre İngiliz şirketlerdeydi). İngiltere'yi 43 şirketle Almanya, 20 şirketle Fransa takip etmiş. Acenteliklerin sayısında da ilk üç şirketin sıralaması aynen böyle. 1914'te ülkemizde faaliyet gösteren üç Amerikan şirketin üçü de yalnızca hayat sigortası yapıyor.

Osmanlı İmparatorluğu'ndan ayrılarak bağımsız olan devletlere tabi olan şirketler de var. 1829'da Osmanlı'dan ayrılarak bağımsız olan Yunanistan'ın 3 şirketi, 51 acenteliği var.

1878'de bağımsız olan Romanya'nın 2 şirketi, 5 acenteliği var. 1908'de Osmanlı'dan ayrılarak bağımsızlığını ilan eden Bulgaristan'ın 1 şirketi ve 5 acenteliği var.

Şirketlerin acentelik dağılımında en yüksek oran Osmanlı menşeli şirketlerde. 2 şirket olmasına rağmen 91 acentelik var. Çünkü bu şirketlerden biri Osmanlı Bankası yöneticilerinin kurduğu Osmanlı Umum Sigorta Şirketi'ydi. Osmanlı Bankası şubeleri aynı zamanda bu şirketin acente faaliyetlerini de yürütüyordu. Bu durum Osmanlı Umum Sigorta Şirketi'ne büyük bir avantaj sağladı.

Günümüzden 104 yıl önce 170 değişik şirket faaliyet gösteriyordu. Sektör oldukça renkli ve alternatifli bir görüntüye sahipti. Birinci Dünya Savaşı'ndan sigorta sektörü de payını aldı. Bazı şirketler ya faaliyetlerine ara verdiler ya da ülke topraklarını terk ettiler.

Ve o günden bugüne sektör bir daha bu kadar şirketi bir arada görmedi...

Osmanlı İmparatorluğu'nda Sigorta Piyasası (1914)

	Şirket	Acente	Nakliye	Yangın	Hayat
ABD	3	57	-	-	3
Almanya	43	191	29	9	8
Avusturya	13	86	6	4	8
Belçika	4	13	-	3	1
Bulgaristan	1	9	1	1	1
Danimarka	1	1	-	1	-
Fransa	20	158	4	10	13
Hollanda	2	6	-	2	-
İngiltere	56	304	21	59	26
İspanya	2	8	1	1	1
İsveç	1	1	1	-	-
İsviçre	5	33	4	2	2
İtalya	9	33	5	2	2
Osmanlı	2	91	1	1	1
Romanya	2	5	-	1	1
Rusya	3	24	2	2	2
Yunanistan	3	51	1	1	3
Toplam	**170**	**1071**	**76**	**99**	**72**



SİGORTA ŞİRKETLERİ

ACE European Group Limited
Büyükdere Cad. No: 100-102 Maya Akar Center B Blok Kat: 5 Şişli / İstanbul
+90 212 306 39 00
www.aceeurope.com.tr
info.tr@acegroup.com

Acıbadem Sigorta
Küçükbakkalköy Mah. Başar Sok. No: 20 34750 Ataşehir / İstanbul
+90 216 571 5 571
www.acibademsigorta.com.tr
mim@acibademsigorta.com.tr

Aksigorta
Poligon Cad. Buyaka 2 Sitesi No:8 Kule:1 Kat: 0-6 34771 Ümraniye / İstanbul
+90 216 280 88 88
www.aksigorta.com.tr
bilgi@aksigorta.com.tr

Allianz Sigorta
Allianz Tower Küçükbakkalköy Mah. Kayışdağı Cad. No:1 Ataşehir-İstanbul
+90 216 556 66 66
www.allianz.com.tr
info@allianz.com.tr

Anadolu Sigorta
Rüzgârlıbahçe Mahallesi Kavak Sokak No:31 34805 Kavacık / İstanbul
0 850 744 0 744
www.anadolusigorta.com.tr
bilgi@anadolusigorta.com.tr

Ankara Sigorta
Kozyatağı Mahallesi Sarı Kanarya Sok. K2 Plaza No: 14 Kat: 8-9 Kadıköy / İstanbul
+90 216 665 85 00
www.ankarasigorta.com.tr
info@ankarasigorta.com.tr

Atradius Credit İnsurance
Büyükdere Cad.Kırgülü Sok.Metrocity İş Merkezi Kat: 1/B 34330 Şişli / İstanbul
+90 212 386 28 00
www.atradius.com.tr
CustomerService.Tr@atradius.com

Axa Sigorta
Meclis-i Mebusan Cad. Oyak İşhanı No:15 34433 Beyoğlu / İstanbul
+90 212 334 24 24
www.axasigorta.com.tr
iletisim@axasigorta.com.tr

BNP Paribas Cardif Türkiye
Meclis-i Mebusan Caddesi No: 57 34427 Fındıklı / İstanbul
+90 212 319 32 00
www.bnpparibascardif.com.tr
mim@cardif.com.tr

Bereket Sigorta
Saray Mahallesi Dr.Adnan Büyükdeniz Caddesi B Blok No:8 Kat:1-2 Ümraniye/İstanbul
0 216 633 71 00
www.bereketsigorta.com.tr
bilgi@bereketsigorta.com.tr

Coface Sigorta
Büyükdere Cad. Yapı Kredi Plaza B Blok Kat:6 Levent / İstanbul
+90 212 385 99 00
www.coface.com.tr

Doğa Sigorta
Spine Tower No:243 Büyükdere Cad., 34394 Maslak – İSTANBUL
+90 212 212 36 42
www.dogasigorta.com
info@dogasigorta.com

Dubai Starr Sigorta
Altunizade Mah. Kısıklı Cad. Sarkuysan-Ak İş Merkezi Kat:2 D:7 Üsküdar / İstanbul
+90 216 559 19 00
www.dubaistarr.com.tr
iletisim@dubaistarr.com.tr

Ergo Sigorta
Saray Mah. Dr. Adnan Büyükdeniz Cad. No:4 AKKOM Ofis Park 2. Blok Kat:10-13 Ümraniye / İst.
+90 216 666 71 00
www.ergoturkiye.com
ergoturkiye@ergoturkiye.com

Ethica Sigorta
Barbaros Mahallesi Mor Sümbül Sokak No:9 Worldwide Business Center (WBC) Kat:13 Batı Ataşehir / İstanbul
0216 362 99 99
www.ethicasigorta.com
iletisim@ethicasigorta.com

Euler Hermes
Büyükdere Cad.No: 100/102Maya Akar Center Kat:7 34394 Şişli / İstanbul
+90 212 290 76 10
www.eulerhermes.com.tr

Eureko Sigorta
Altunizade Mah. Ord. Prof. Fahrettin Kerim Gökay Cad. No:20 34662 Üsküdar / İstanbul
+90 216 400 10 00
www.eurekosigorta.com.tr
esmusterihizmetleri@eurekosigorta.com.tr

Generali Sigorta
Barbaros Plaza Emirhan Cad.No: 145 C Blok K: 12-13-14 Beşiktaş / İstanbul
+90 212 705 45 45
www.generali.com.tr
generali@generali.com.tr

Groupama Sigorta
Reşitpaşa Mah. Groupama PlazaEski Büyükdere Cad. No: 2 34398 Maslak / İstanbul
+90 212 367 67 67
www.groupama.com.tr
sigorta@groupama.com.tr

Gulf Sigorta
Mah. Dr. Adnan Büyükdeniz Cad. Akkom Ofis Park Cessas Plaza No:4 Kat 4-5 Ümraniye/İSTANBUL
+90 216 400 2 400
www.gulfsigorta.com.tr
iletisim@gulfsigorta.com.tr

Güneş Sigorta
Güneş Plaza Büyükdere Cad. No: 110 34394 Şişli / İstanbul
0850 222 1957
www.gunessigorta.com.tr
bilgi@gunessigorta.com.tr

Halk Sigorta
Halide Edip Adıvar Mah. Darülaceze Cad. No: 23 Şişli / İstanbul
+90 212 314 73 73
www.halksigorta.org
info@halksigorta.org

HDI Sigorta
Tatlısu Mah. Arif Ay Sok. HDI Sigorta Binası Ümraniye / İstanbul
+90 216 600 60 00
www.hdisigorta.com.tr
hdisigorta@hdisigorta.com.tr

Koru Sigorta
Kozyatağı, 19 Mayıs Mah. İnönü Cad. Ali İhsan Tüzün İş Merkezi No: 96 Kat: 4-5-6, 34742 Kadıköy/İstanbul
+90 216 465 73 53
www.korusigorta.com.tr
info@korusigorta.com.tr

Liberty Sigorta
Saray Mah. Dr. Adnan Büyükdeniz Cad. No:13 Kat:3 Ümraniye / İstanbul
+90 216 636 57 57
www.libertysigorta.com.tr
info@libertysigorta.com.tr

Mapfre Sigorta
Fulya Mah. Büyükdere Cad. Torun Center No: 74/D 34381 Şişli / İstanbul
0850 755 0 755
www.mapfre.com.tr
info@mapfre.com.tr

Neova Sigorta
Kozyatağı E-5 Yan Yol Üzeri Şaşmaz Plaza No: 6 Kat: 3 34742 Kadıköy / İstanbul
+90 216 665 55 55
www.neova.com.tr
info@neova.com.tr

Orient Sigorta
Değirmen sokak No:18 Nida Kule Kat: 4 Kozyatağı / İstanbul
+90 216 999 80 50
www.orientsigorta.com.tr

Ray Sigorta
Cumhuriyet Mah. Haydar Aliyev Cad. No:28 34457 Sarıyer / İstanbul
+90 212 363 25 00
www.raysigorta.com.tr
info@raysigorta.com.tr

SBN Sigorta
Esentepe Mah. Büyükdere Cad. MetroCity A-Blok Apt.No:171 A/2 Şişli-İstanbul
+90 212 373 83 00
www.sbnsigorta.com.tr
info@SBNsigorta.com.tr

Sompo Japan Sigorta
Rüzgarlıbahçe Mah. Cumhuriyet Cad. Acarlar İş Merkezi No:10 C Blok Kavacık / İstanbul
+90 216 538 60 00
www.sompojapan.com.tr
info@sompojapan.com.tr

Turkland Sigorta
Büyükdere Caddesi Özsezen İş Merkezi No.124/B 34394 Esentepe/İstanbul
+90 212 288 68 44
www.turklandsigorta.com.tr
musterihizmetleri@tsigorta.com.tr

Türk Nippon Sigorta
Mahir İz Cad. No: 24 34662 Altunizade / İstanbul
+90 216 554 11 00
www.turknippon.com
info@turknippon.com

Türk P&I Sigorta
Muhittin Üstündağ Cad. No:21 Koşuyolu Kadıköy / İstanbul
+90 216 545 03 01
www.turkpandi.com
info@turkpandi.com

Unico Sigorta
Nida Kule Göztepe İş Merkezi Merdivenköy Mah. Bora Sokak No:1 Kat: 22 & 24 Kadıköy / İstanbul
0 850 222 2800
www.unicosigorta.com.tr
unicosigorta@hs02.kep.tr

Ziraat Sigorta
Turgut Özal Millet Cad. No:7 34096 Aksaray / İstanbul
+90 212 459 84 84
www.ziraatsigorta.com.tr
info@ziraatsigorta.com.tr

Zurich Sigorta
Orjin Plaza Maslak Mahallesi Eski Büyükdere Cad. No: 27 Kat: 12-13 34398 Sarıyer / İstanbul
+90 212 393 16 00
www.zurichsigorta.com.tr
info@zurichsigorta.com.tr

Quick Sigorta
Maslak Mahallesi, Maslak Meydan Sokak No:3 Veko Giz Plaza Kat:5 D:13-14, Maslak-Sarıyer/İstanbul, 34485
+9 0212 952 00 00
www.quicksigorta.com
info@quicksigorta.com

BES VE HAYAT ŞİRKETLERİ

Aegon Emeklilik ve Hayat
Kozyatağı Mahallesi Sarı Kanarya Sok. K2 Plaza No:14 Kat: 2-3-6 34742 Kadıköy / İstanbul
0850 222 0 312
www.aegon.com.tr
info@aegon.com.tr

Allianz Hayat ve Emeklilik
Allianz Tower Küçükbakkalköy Mah. Kayışdağı Cad. No:1 Ataşehir-İstanbul
+90 216 556 66 66
www.allianzemeklilik.com.tr
info@allianz.com.tr

Allianz Yaşam ve Emeklilik
Allianz Tower Küçükbakkalköy Mah. Kayışdağı Cad. No:1 Ataşehir-İstanbul
90 216 556 66 66
www.allianzyasamemeklilik.com.tr
bilgiyasamveemeklilik@allianz.com.tr

Anadolu Hayat Emeklilik
Levent Mahallesi Meltem Sokak No:10 İş Kuleleri Kule:2 Kat: 16-20 34330 Beşiktaş / İstanbul
+90 212 317 70 70
www.anadoluhayat.com.tr
hizmet@anadoluhayat.com.tr

AvivaSA Hayat ve Emeklilik
Saray Mah. Dr. Adnan Büyükdeniz Cad. No:12 34768 Ümraniye / İstanbul
+90 216 634 38 88
www.avivasa.com.tr
avivasa@avivasa.hs03.kep.tr

Bereket Emeklilik
Saray Mah. Dr.Adnan Büyükdeniz Cd. No.8 34768 Ümraniye / İSTANBUL
0 216 635 44 44
www.bereketemeklilik.com.tr

BNP Paribas Cardif Emeklilik
Meclis-i Mebusan Caddesi No: 57 34427 Fındıklı / İstanbul
+90 212 319 32 00
www.bnpparibascardif.com.tr
mim@cardif.com.tr

Cigna Finans Emeklilik ve Hayat
Barbaros Mah. Kardelen Sok. Palladium Tower No:2 Kat 27-29 34746 Ataşehir / İstanbul
+90 216 468 03 00
www.cignafinans.com.tr
info@cignafinans.com.tr

Fiba Emeklilik
Kozyatağı Sarıkanarya Sok. No: 16 Yolbulan Plaza B Blok K:5 34742 Kozyatağı / İstanbul
+90 216 665 28 00
www.fibaemeklilik.com.tr
musterihizmetleri@fibaemeklilik.com.tr

Garanti Emeklilik
Mete Cad.No:30 34437 Taksim / İstanbul
+90 212 334 70 00
www.garantiemeklilik.com.tr
GEMusteriHizmetleri@garantiemeklilik.com.tr

Groupama Sigorta ve Emeklilik
Reşitpaşa Mah. Eski Büyükdere Cad. Groupama Plaza No: 2 34398 Sarıyer / İstanbul
+90 212 367 67 67
www.groupama.com.tr
emeklilik@groupama.com.tr

Halk Hayat ve Emeklilik
Halide Edip Adıvar Mah. Darülaceze Cad. No: 20 Kat: 2-3 34382 Şişli / İstanbul
+90 212 314 83 00
www.halkemeklilik.com
info@halkemeklilik.com.tr

Katılım Emeklilik
Saray Mahallesi Dr. Adnan Büyükdeniz Cad. No:2 Akkom Ofis Park-Kelif Plaza Kat:2 Ümraniye / İstanbul
+90 216 999 81 00
www.katilimemeklilik.com.tr
info@katilimemeklilik.com.tr

Mapfre Yaşam
Fulya Mah. Büyükdere Cad. Torun Center No: 74/D 34381 Şişli / İstanbul
0850 755 0 755
www.mapfre.com.tr
info@mapfre.com.tr

MetLife Emeklilik ve Hayat
Kavacık Ticaret Merkezi Rüzgarlıbahçe Mah. Kavak Sok. B Blok No:18 Kavacık / İstanbul
+90 216 538 91 00
www.metlife.com.tr
musterihizmetleri@metlife.com.tr

NN Hayat ve Emeklilik
Olive Plaza Maslak Mah. Ahi Evran Cad. No:11 34450 Sarıyer / İstanbul
+90 212 334 05 00
www.nnhayatemeklilik.com.tr
info@nnhayatemeklilik.com.tr

Vakıf Emeklilik
Muallim Naci Cad.No: 22 Ortaköy 34347 Beşiktaş / İstanbul
+90 212 310 37 00
www.vakifemeklilik.com.tr
info@vakifemeklilik.com.tr

Ziraat Hayat ve Emeklilik
Turgut Özal Millet Cad. No:7 34096 Aksaray / İstanbul
+90 212 459 85 85
www.ziraatemeklilik.com.tr
info@ziraatemeklilik.com.tr

KURUMLAR

Hazine Müsteşarlığı Sigortacılık Genel Müdürlüğü
İnönü Bulvarı No: 36 06510 Emek / Ankara
+90 312 204 60 00
www.hazine.gov.tr
bilgiedinme@hazine.gov.tr

Türkiye Sigorta Birliği (TSB)
Palladium Towers Barbaros Mah. Kardelen Sok. No:2 Kat: 30 Ataşehir /İstanbul
+90 212 324 19 50
www.tsb.org.tr
genel@tsb.org.tr

Doğal Afet Sigortaları Kurumu (DASK)
Altunizade Mah. Ord. Prof. Dr. Fahrettin Kerim Gökay Cad. No:20 Üsküdar/İstanbul
Alo DASK: 125
www.dask.gov.tr
info@dask.gov.tr

Sigorta Bilgi ve Gözetim Merkezi (SBM)
Nida Kule Göztepe İş Merkezi Merdivenköy Mah. Bora Sk. No: 1 Kat: 21 34732 Kadıköy / İstanbul
0 850 277 60 60
www.sbm.org.tr

Emeklilik Gözetim Merkezi (EGM)
Sarıkanarya Sok. No:18 Yolbulan Plaza A Blok Kat:1 Kozyatağı / İstanbul
+90 216 571 66 00
www.egm.org.tr

Sigorta Tahkim Komisyonu
Altunizade Mah. Kuşbakışı Cad. No: 4 Rainbow Plaza Kat:3 Üsküdar/İstanbul
+90 216 651 65 65
www.sigortatahkim.org
bilgi@sigortatahkim.org.tr

Tarım Sigortaları Havuz İşletmesi (TARSİM)
Saray Mahallesi Naya Sokak No:1 34768 Ümraniye / İstanbul
444 82 77
www.tarsim.org.tr

Sigortacılık Eğitim Merkezi (SEGEM)
Esentepe Mah. Harman Sok. TOBB Plaza No: 10/3 Şişli / İstanbul
+90 212 325 84 89
bilgi@segem.org.tr
www.segem.org.tr

TOBB Sigorta Acenteleri İcra Komitesi (SAİK)
Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği, İkiz Kuleler Dumlupınar Bulvarı No: 252 (Eskişehir Yolu 9.km) 06530 Ankara
+90 312 218 22 84-88
www.tobb.org.tr
sigortacilik@tobb.org.tr

TOBB Sigorta Eksperleri İcra Komitesi (SEİK)
Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği İkiz Kuleler Dumlupınar Bulvarı No: 252 (Eskişehir Yolu 9.km) 06530 Ankara
+90 312 218 22 84-88
www.tobb.org.tr
sigortacilik@tobb.org.tr



İREM DEVSEREN
www.hayalurunum.com

PRATİK HUMUS

Kaprissiz bir güzellik, tahin! Nohuta da yakışır, pekmeze de... Eee ne de olsa ana maddesi susam gibi efsane bir lezzet. :) Tahini bu kadar övdükten sonra humus tarifine geçebilirim. Humus genelde yapımı zor bir meze olarak bilinir. Ama bu tarif sadece 15 dakikanızı alacak. Hadi hemen malzemeleri alın, akşama hep beraber humus yiyelim! :)



Malzemeler

▼ 400 gr nohut (konserve ya da buzluğunuzda sırasını bekleyen önceden haşlanmış şanslı nohutlar)
▼ 100 - 150 gr tahin
▼ yarım çay bardağı su
▼ 1,5 limonun suyu
▼ 6-7 diş sarımsak
▼ tuz
▼ süsleme için kimyon, sumak, kırmızı pulbiber, maydanoz ve tereyağı



Yapılışı

▼ Pürüzsüz bir humus için nohutların kabuklarının çıkarılması gerekiyor. "E hani pratik humustu bu, nohutların tek tek kabuklarını mı çıkatacağız şimdi ?" demeyin hemen :) Nohutları derin bir kabın içine koyup, musluğun altında elinizle ovuşturarak kabuklarını rahatça ve kısa sürede çıkarabilirsiniz.
▼ Kabuklarını çıkardığınız nohutları, tahini, limonu, sarımsakları, suyu ve istediğiniz miktarda tuzu mutfak robotuna koyun ve pürüzsüz bir kıvama gelene kadar karıştırın.
▼ İnanmayacaksınız ama humusunuz hazıııır! :) Bundan sonrası süsleme zevkinize kalmış artık. Kimyon, sumak, kırmızı pul biber ve maydanoz ile servis yapabilirsiniz.
▼ Bu humusun yağı ve sarımsağı az mı geldi? Peki, bunu siz istediniz! Tereyağında hafif kavurduğunuz pastırmayı da üzerine ekleyin o zaman. Sonra da yemelere doyamayın. :) Afiyet olsun!




Allianz